FedEx® Express

INFORME SOBRE EXPORTACIÓN DE LAS PYMES EUROPEAS

Tendencias y comportamientos de exportación e importación de las pymes en España

Informe sobre las Exportaciones Europeas

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) juegan un papel fundamental en la economía europea. De hecho la Comisión Europea considera que estas empresas y el empredimiento son claves para *“asegurar el crecimiento europeo, la innovación, la creación de empleo y la integración social en la UE”**.

Dada la clara relación entre el rendimiento de las PYMES y los resultados económicos globales en la región, es reconfortante ver que el futuro parece brillante.

Las Oportunidades para vender los productos en el extranjero cada vez son mayores, ya que incluso la empresa más pequeña realiza su actividad online, lo que significa que el tamaño físico o la ubicación ya no es una barrera para hacer negocios a nivel internacional.

FedEx, un proveedor líder de servicios de transporte internacional para las PYMES, encargó recientemente un estudio de investigación realizado por Harris Interactive para aumentar la comprensión de las tendencias y los desafíos a los se que enfrentan las PYMES en toda Europa.

FedEx Express

*Fuente: European Commission

Resumen y comentarios

Comportamiento de las exportaciones

- El 47% de las pymes españolas encuestadas exporta actualmente a otros mercados:
  - Casi todas ellas (97%) exportan a otros mercados europeos: los grandes mercados de Europa Occidental (Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido) encabezan la lista de los países exportadores europeos.
  - Poco más de dos tercios (69%) exportan a mercados de fuera de Europa: los países latinoamericanos, México y EE. UU. son el principal mercado "global" de las exportaciones.
- El comportamiento de las exportaciones varía en las principales ciudades y regiones españolas, siendo las pymes del País Vasco las más activas con un 56%.
- Las pymes de más rápido crecimiento (66%) tienen el doble de probabilidades de exportar que aquellas que se encuentran en declive o estáticas (32%), destacando la importancia de las exportaciones para lograr empresas de éxito.
- Las pymes que exportan identifican China, EE. UU. y Brasil como los mercados más duros de roer.
- La frecuencia típica de las exportaciones a los mercados europeos y globales oscila entre la semanal y la mensual y la gran mayoría realiza envíos menos de 20 veces al mes.
- No obstante, el valor promedio de los envíos es alto, lo que genera unos ingresos anuales de más de medio millón de euros (538.000 EUR), de media, para las exportaciones europeas y 622.000 EUR anuales para las exportaciones a los mercados "globales".

FedEx Express

Muchas pymes españolas ya están cosechando los beneficios económicos que conlleva ser ‘activas internacionalmente’, pero más de la mitad (53%) se siguen perdiendo los beneficios que les pueden aportar las exportaciones.

Incentivos y barreras

- Las pymes que exportan reconocen que Internet y los medios de comunicación, organismos de comercio, otras pymes y los proveedores de servicios logísticos son las principales fuentes de asesoramiento a la exportación; solo un 7% no ha recibido asesoramiento alguno en materia de exportación en comparación con el 40% de pymes que aún no han comenzado a exportar.
- De hecho, la mayoría de las pymes exportadoras (74%) desearía recibir más asesoramiento y apoyo, comparado con el 55% de las que no exportan.
- La mayoría de las pymes exportadoras (92%) están de acuerdo en que existen barreras a la exportación. Las barreras citadas con mayor frecuencia son el miedo a los impagos, inquietudes en torno a posibles costes, falta de presencia en el terreno y falta de conocimiento técnico (cuestiones fiscales, etc.).

FedEx Express

En efecto, existen barreras que hay que superar, pero los datos sugieren que las pymes que reciban asesoramiento en materia de exportaciones darán el siguiente paso; no obstante, muchas aún no están recibiendo el apoyo que precisan para hacerlo con confianza.

Perspectivas de futuro

- El 59% de todas las pymes encuestadas cree que en un plazo de 5 años estarán exportando, cifra que llegará al 66% en diez años. Si bien esto representa una mejora del actual 47%, muchas pymes aún no se han convencido de los beneficios potenciales.
- Curiosamente, ello a pesar de la percepción general (entre todas las pymes) de que los ingresos son más propensos a crecer a partir de las transacciones internacionales que de las nacionales. Una vez más, esto sugiere fuertemente que muchas pymes todavía no creen que tengan productos o servicios exportables.
- Otra prueba de la naturaleza introspectiva de algunas pymes es que el 84% está de acuerdo en que es importante encontrar nuevas fuentes de mercados/ingresos domésticos en los próximos años, mientras que la cifra equivalente para los mercados internacionales es del 69%.
- Las pymes exportadoras se muestran por lo general más positivas en torno al desempeño futuro del negocio (el 66% espera mayores ingresos en los próximos 12 meses) que las que no lo hacen (52%) - otro indicador de los beneficios de la exportación.
- EE. UU. se considera el mercado que mayores oportunidades de crecimiento ofrece a las exportaciones, junto con México, China y Brasil.

FedEx Express

Hay pruebas claras de que las pymes que exportan van por delante en el mercado, si bien aún quedan muchas oportunidades por explotar que no están siendo consideradas.

Comportamiento de las importaciones

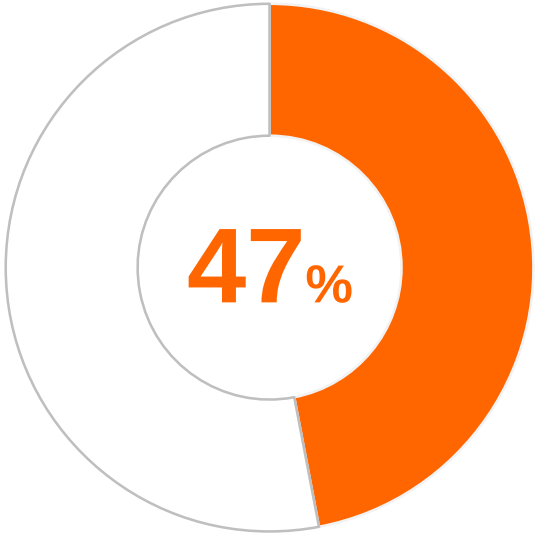
- La misma proporción de pymes españolas (47%) está importando y exportando productos. Existe cierta superposición en el comportamiento, aunque no siempre es así, ya que el 35% de las pymes importadoras no exportan productos actualmente.
- Al igual que con las exportaciones, la mayoría de las pymes importadoras lo hacen desde dentro de Europa. Sin embargo, China y EE. UU. se encuentran entre los mercados más populares para la importación.
- También existe una correlación entre el tamaño/comportamiento de las empresas y su comportamiento a la hora de importar; las pymes de más rápido crecimiento tienen más probabilidades de importar.

En general, España obtiene unos beneficios netos de más de 240.000 EUR anuales por pyme de las exportaciones/importaciones dentro de Europa; los beneficios netos equivalentes se sitúan también en torno a los 260.000 EUR para las transacciones globales de exportación/importación.

Exportaciones

Casi la mitad de las pymes españolas exportan a otros países

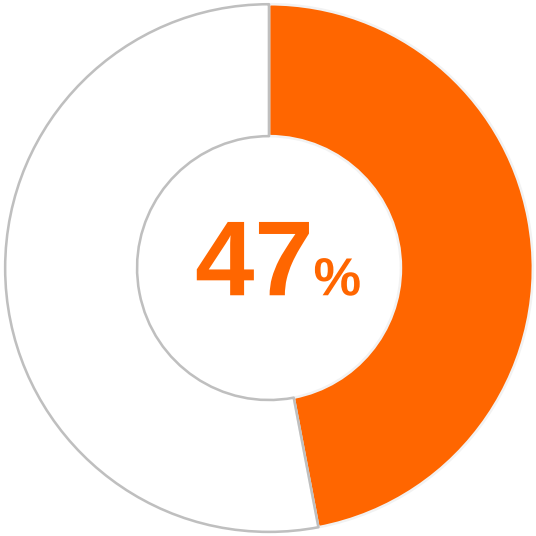
¿Qué porcentaje de pymes exporta a otros países?

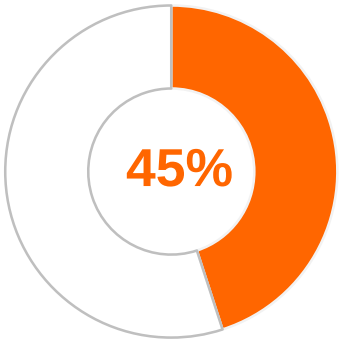


Base: Muestra total (n=502)

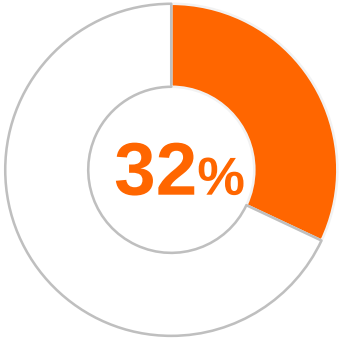
Casi todas las pymes españolas que exportan lo hacen dentro de Europa, y muchas se están perdiendo oportunidades globales

¿Qué porcentaje de pymes exporta a otros países?





Europa

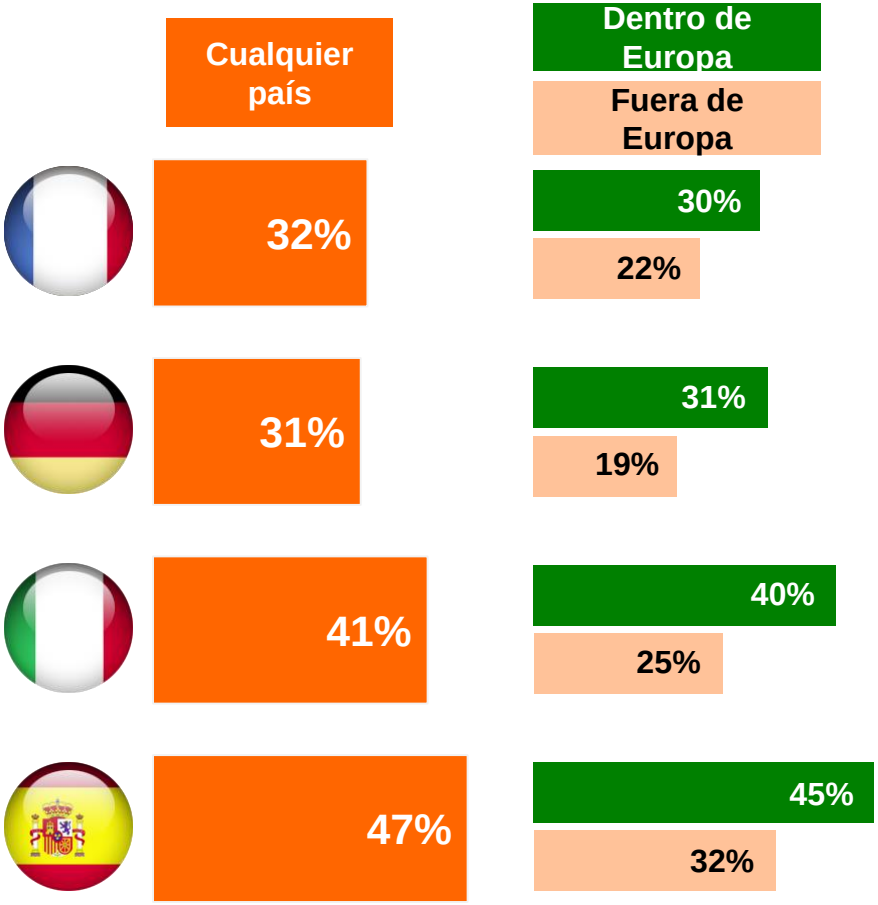


Fuera de Europa

Base: Muestra total (n=502)

Las pymes francesas y alemanas son menos propensas a exportar que sus homólogas de los mercados del sur de Europa

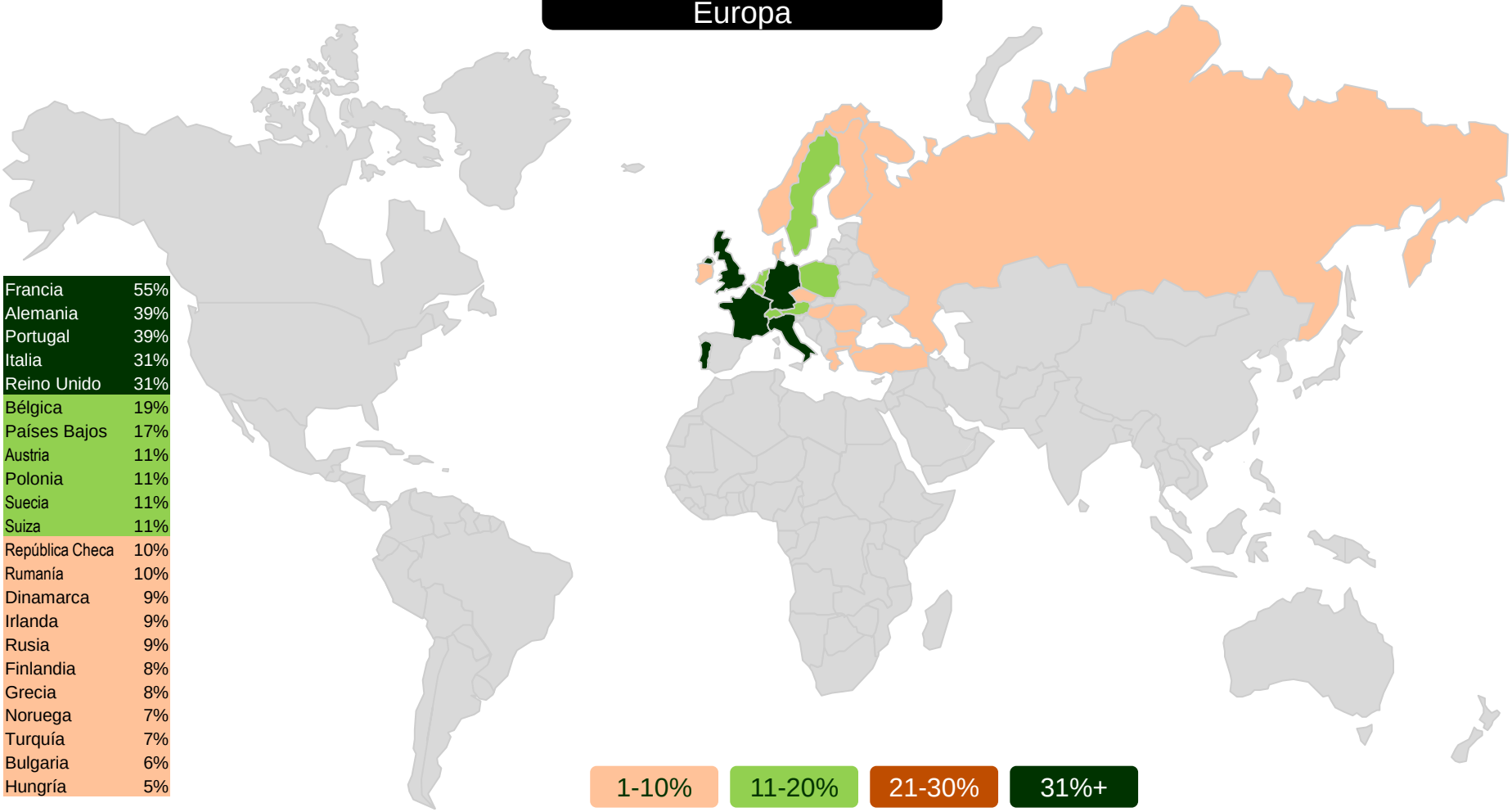
¿Qué porcentaje de pymes exporta a otros países?



Base: Muestra total (n=2.005)

Francia es el mayor mercado de exportación europeo para las pymes españolas; le siguen Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido

El 97% exporta dentro de Europa

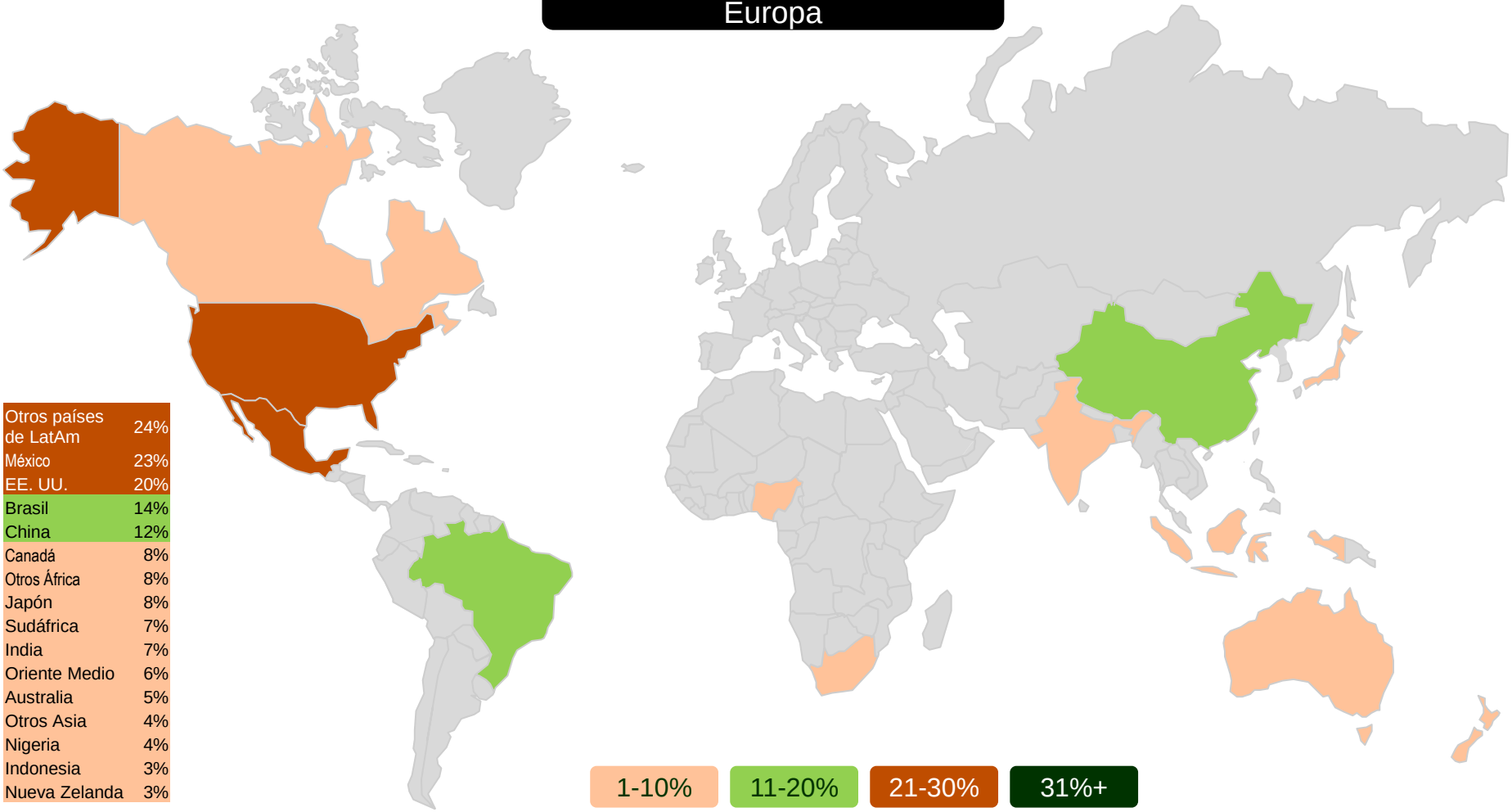


Francia	55%
Alemania	39%
Portugal	39%
Italia	31%
Reino Unido	31%
Bélgica	19%
Países Bajos	17%
Austria	11%
Polonia	11%
Suecia	11%
Suiza	11%
República Checa	10%
Rumanía	10%
Dinamarca	9%
Irlanda	9%
Rusia	9%
Finlandia	8%
Grecia	8%
Noruega	7%
Turquía	7%
Bulgaria	6%
Hungría	5%

Base: Empresas que exportan a cualquier mercado (n=235)

Los países de Latinoamérica (excepto Brasil) son los mayores mercados de exportación para las pymes españolas, seguidos por EE. UU.

El 69% exporta fuera de Europa

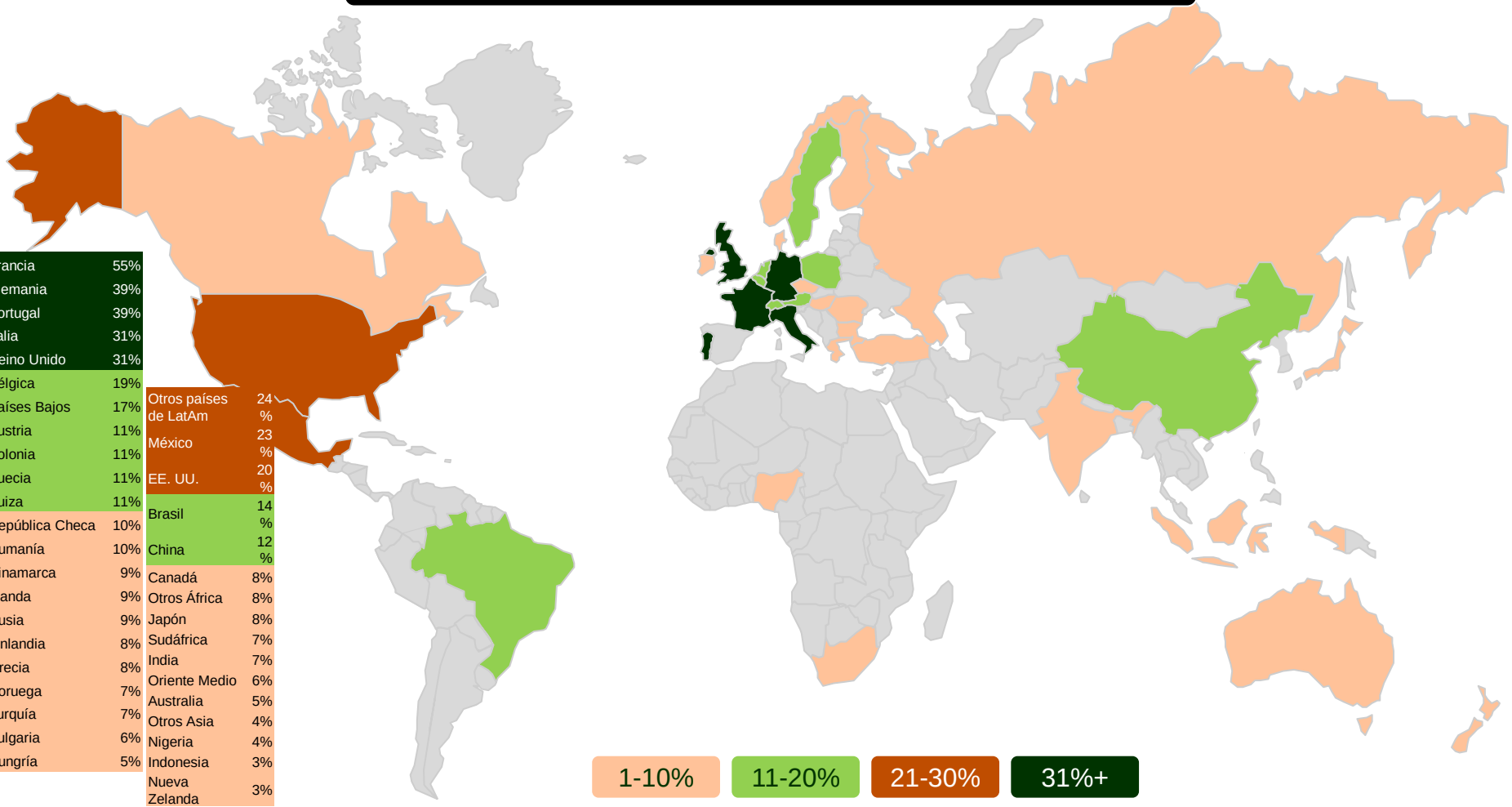


Otros países de LatAm	24%
México	23%
EE. UU.	20%
Brasil	14%
China	12%
Canadá	8%
Otros África	8%
Japón	8%
Sudáfrica	7%
India	7%
Oriente Medio	6%
Australia	5%
Otros Asia	4%
Nigeria	4%
Indonesia	3%
Nueva Zelanda	3%

Base: Empresas que exportan a cualquier mercado (n=235)

Las pymes españolas son hoy por hoy mucho más propensas a exportar a los principales mercados europeos que a los grandes mercados mundiales

El 97% exporta dentro de Europa, el 69% exporta fuera de Europa



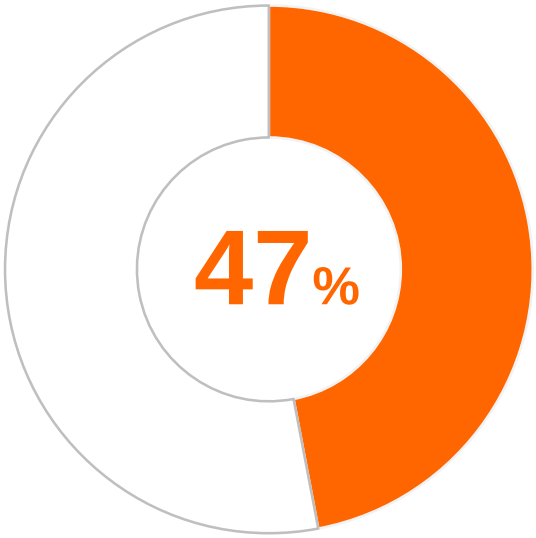
Francia	55%
Alemania	39%
Portugal	39%
Italia	31%
Reino Unido	31%
Bélgica	19%
Países Bajos	17%
Austria	11%
Polonia	11%
Suecia	11%
Suiza	11%
República Checa	10%
Rumanía	10%
Dinamarca	9%
Irlanda	9%
Rusia	9%
Finlandia	8%
Grecia	8%
Noruega	7%
Turquía	7%
Bulgaria	6%
Hungría	5%

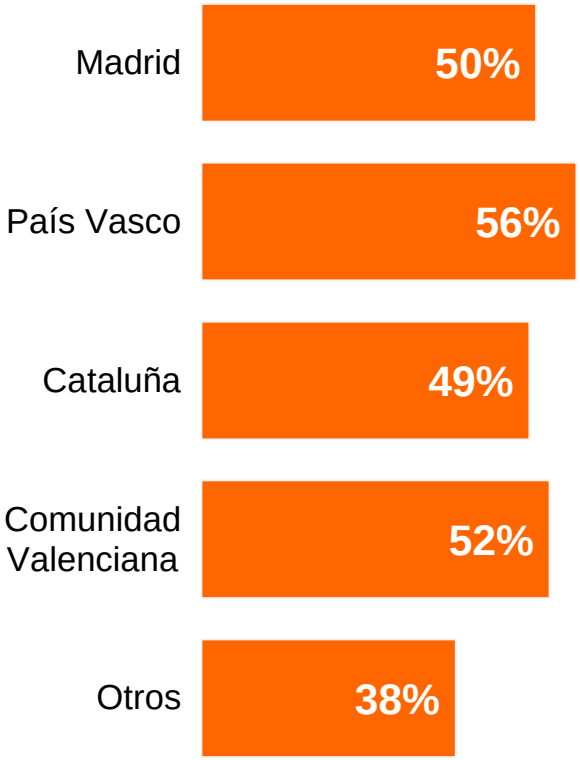
Otros países de LatAm	24 %
México	23 %
EE. UU.	20 %
Brasil	14 %
China	12 %
Canadá	8%
Otros África	8%
Japón	8%
Sudáfrica	7%
India	7%
Oriente Medio	6%
Australia	5%
Otros Asia	4%
Nigeria	4%
Indonesia	3%
Nueva Zelanda	3%

Base: Empresas que exportan a cualquier mercado (n=235)

Las pymes con sede en el País Vasco tienen relativamente más probabilidades de exportar que las de otras partes del país

¿Qué porcentaje de pymes exporta a otros países?

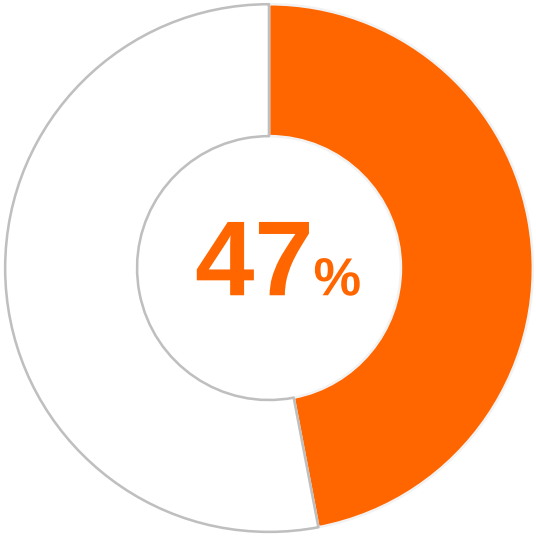


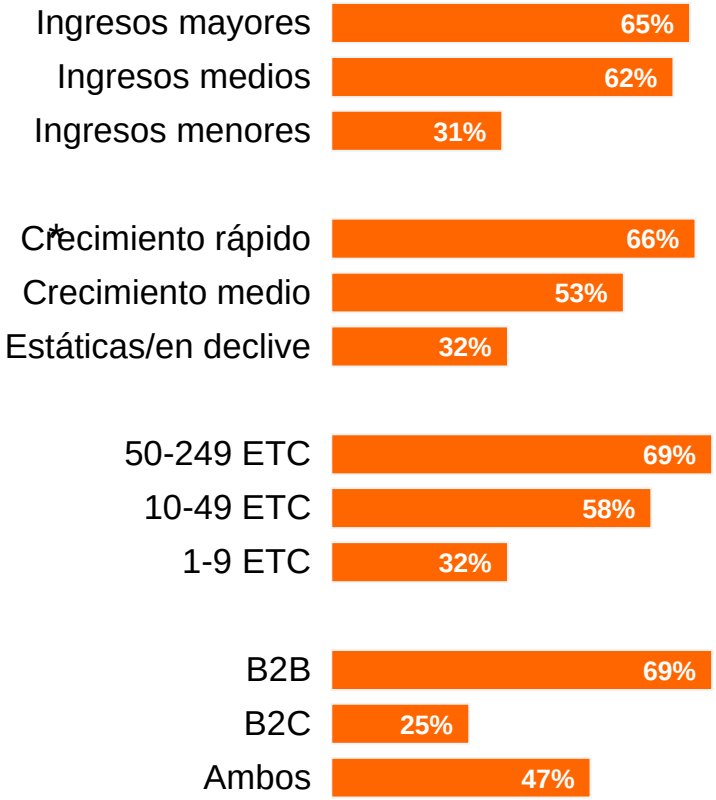


Base: Muestra total (n=502)

Las pymes de más rápido crecimiento y las que son puramente B2B tienen más probabilidades de exportar productos

¿Qué porcentaje de pymes exporta a otros países?





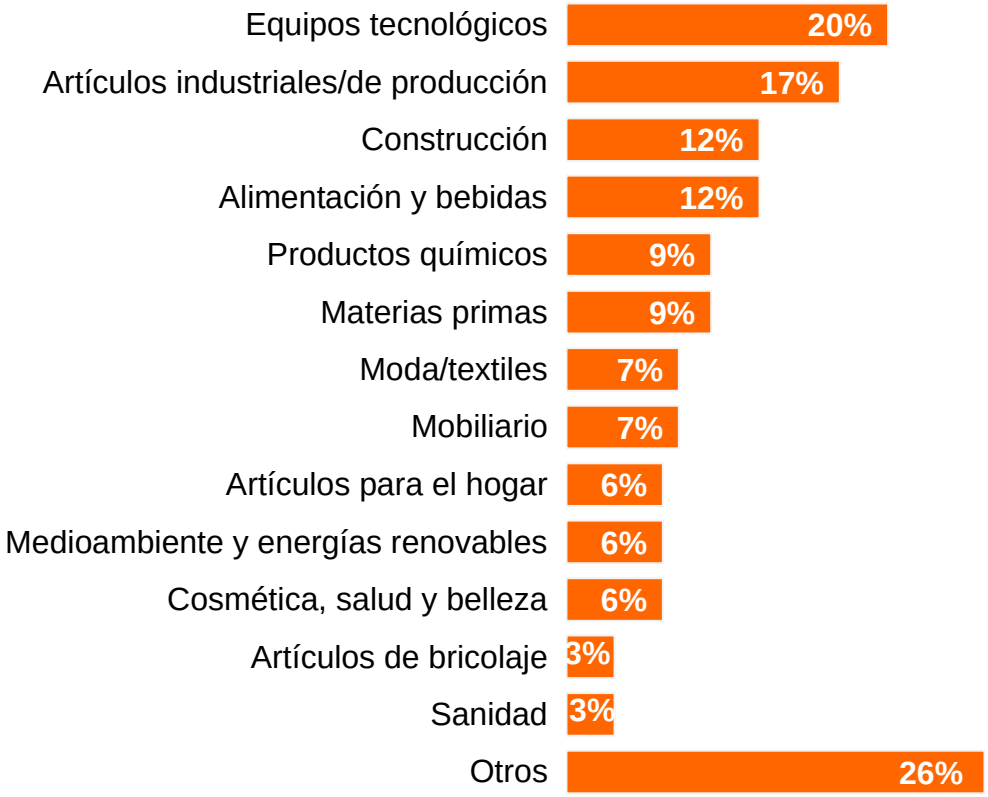
Las pymes de rápido crecimiento tienen el doble de probabilidades de exportar que aquellas que se encuentran en declive o estáticas, destacando la importancia de las exportaciones para lograr un negocio de éxito.

Base: Muestra total (n=502)

* Crecimiento a un 11% anual o superior

El equipamiento tecnológico y los artículos industriales son los tipos más comunes de productos exportados

Productos exportados de forma habitual a cualquier otro mercado

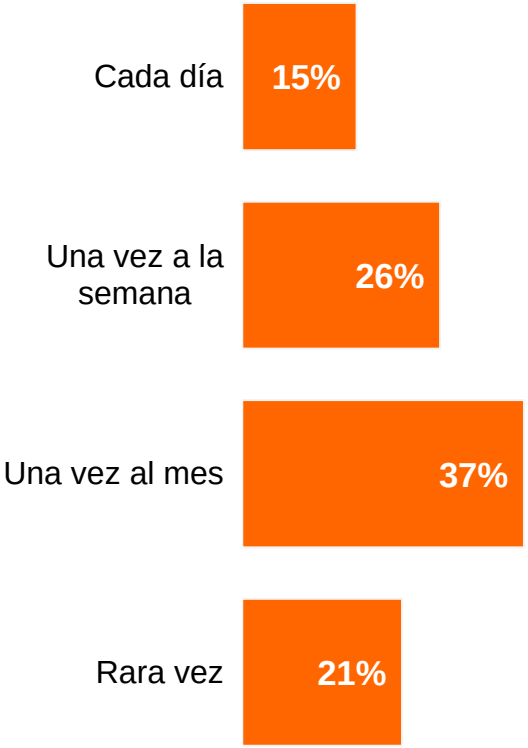


Base: Empresas que exportan a cualquier mercado (n=235)

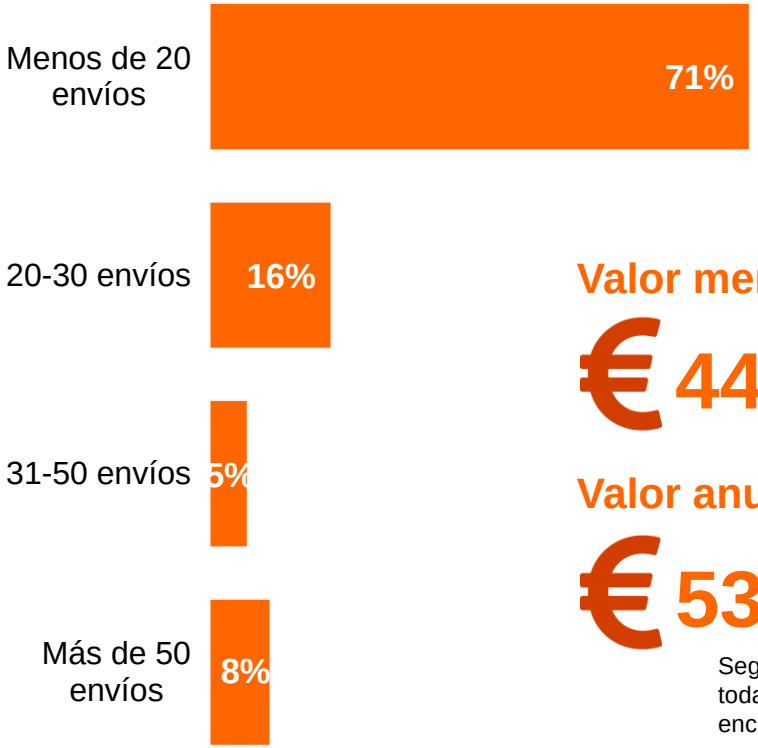
Sólo una minoría de las pymes realizan envíos más de 20 veces al mes dentro de Europa y el valor medio anual de exportación de los mercados europeos es de 538.000 EUR

Estadísticas de exportación - mercados europeos

Frecuencia



Envíos mensuales



Valor mensual

€ 44.800

Valor anual

€ 537.600

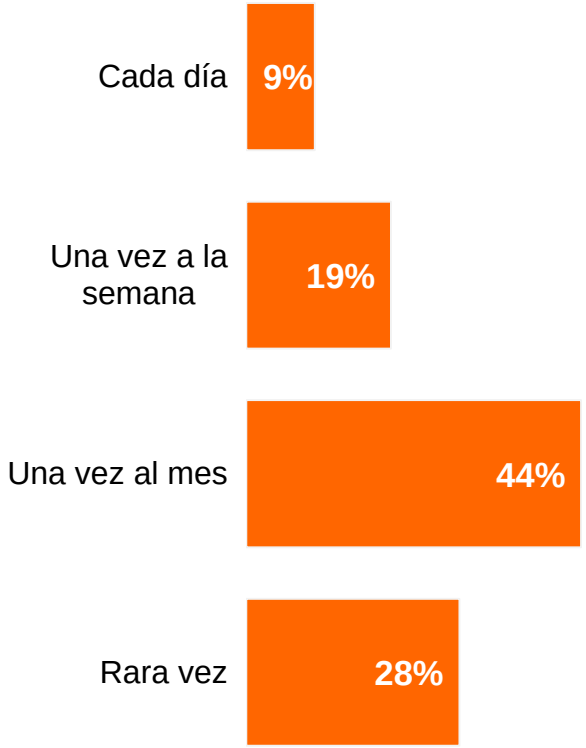
Según el valor promedio de todas las pymes encuestadas

Base: Empresas que exportan a mercados europeos (n=227)

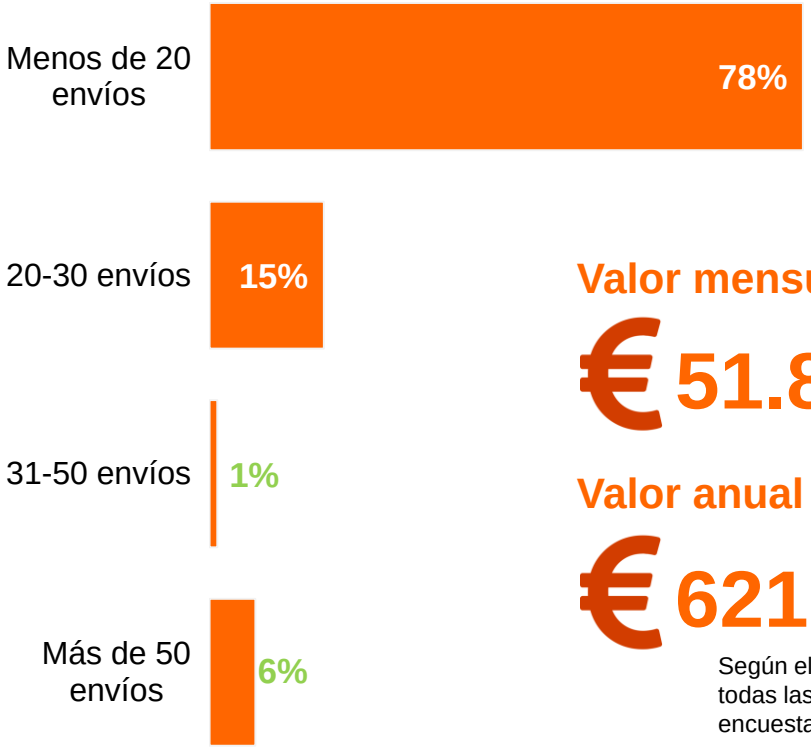
Los envíos fuera de Europa también son poco frecuentes, pero el valor es superior, resultando en un valor de exportación anual promedio de 622.000 EUR

Estadísticas de exportación - mercados no europeos

Frecuencia



Envíos mensuales



Valor mensual

€ 51.800

Valor anual

€ 621.600

Según el valor promedio de todas las pymes encuestadas

Base: Empresas que exportan a mercados no europeos (n=162)

Las pymes suelen obtener asesoramiento para las exportaciones de Internet / medios, y los organismos de comercio, las otras pymes y los proveedores de servicios de logística también son influyentes

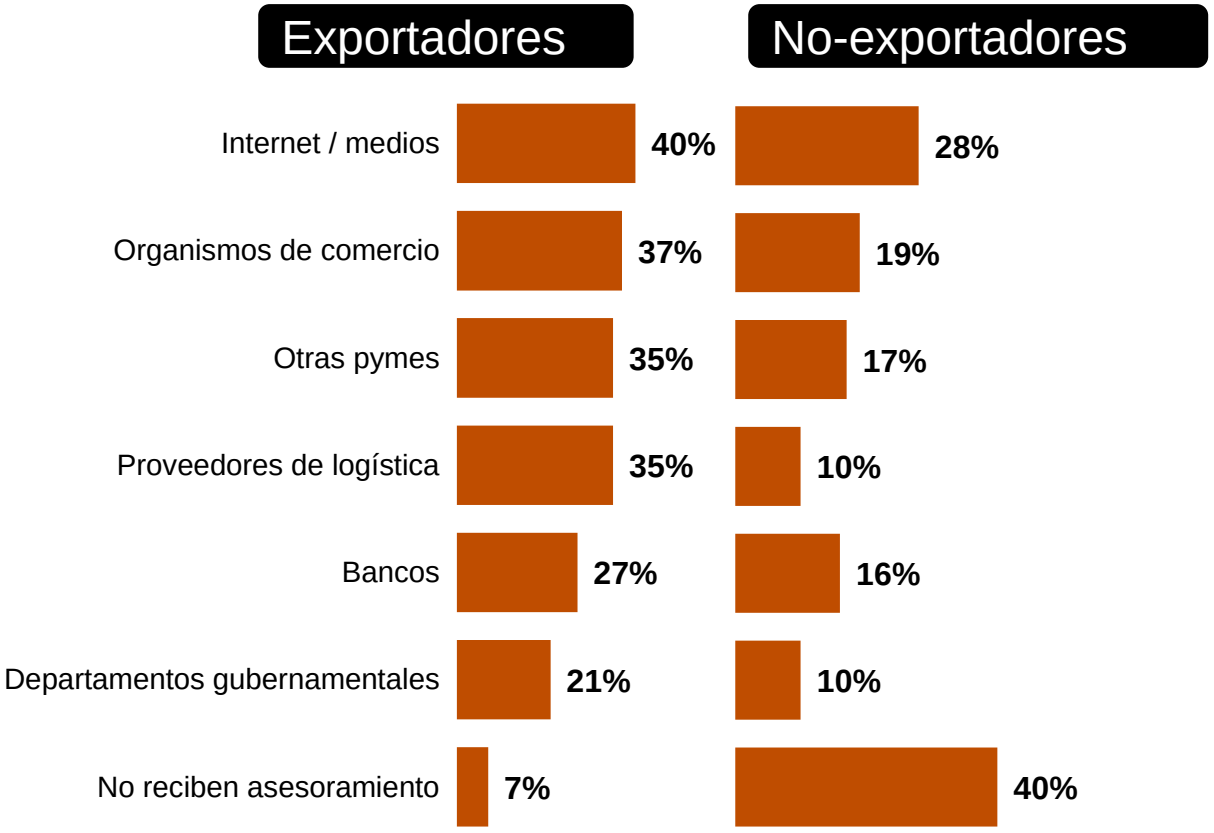
Fuentes de asesoramiento para la exportación a otros países

	Madrid	País Vasco	Cataluña	Valencia	Otros
Internet / Medios de comunicación	40%	18%	40%	25%	31%
Organismos de comercio	25%	38%	33%	29%	24%
Otras pymes	31%	41%	17%	21%	23%
Proveedores de servicios de logística	28%	29%	18%	14%	20%
Bancos	23%	15%	22%	16%	23%
Departamentos gubernamentales	18%	26%	23%	10%	9%
No reciben asesoramiento	19%	21%	23%	32%	29%

Base: Muestra total (n=502)

Dos quintas partes de las pymes españolas que no exportan jamás han recibido ningún consejo en materia de exportación

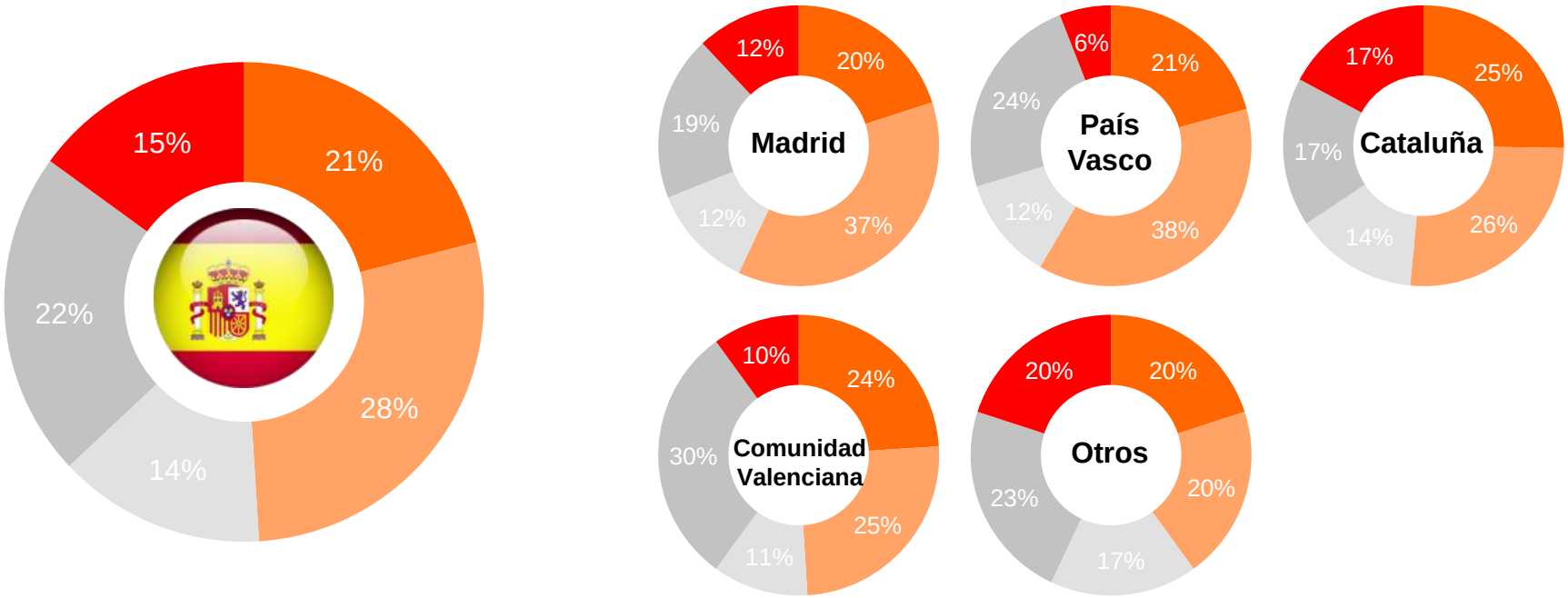
Fuentes de asesoramiento para la exportación a otros países



Base: Empresas que exportan a cualquier mercado (n=235) / que actualmente no exportan (n=267)

La mayoría de las pymes interesadas en exportar desearía más asesoramiento y apoyo para optimizar su potencial de exportación

¿Hay asesoramiento y apoyo suficientes para optimizar el éxito internacional?



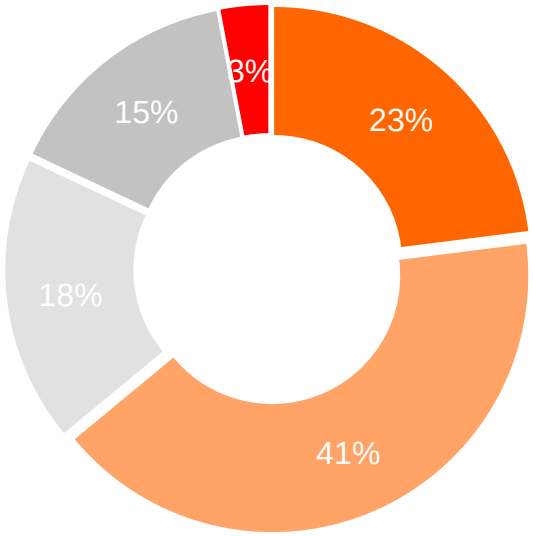
No se requiere apoyo adicional | Apoyo adecuado, estaría bien recibir más | El apoyo podría ser más accesible | Sin el apoyo necesario para proceder | Sin planes de exportar

Base: Muestra total (n=502)

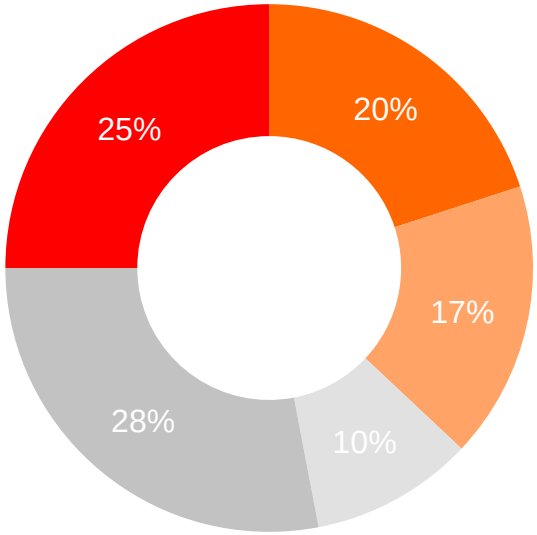
El 74% de las pymes exportadoras sienten que requieren más apoyo para optimizar el éxito internacional en comparación con el 55% de las no exportadoras

¿Hay asesoramiento y apoyo suficiente para optimizar el éxito internacional?

Pymes que exportan actualmente



Pymes que no exportan actualmente

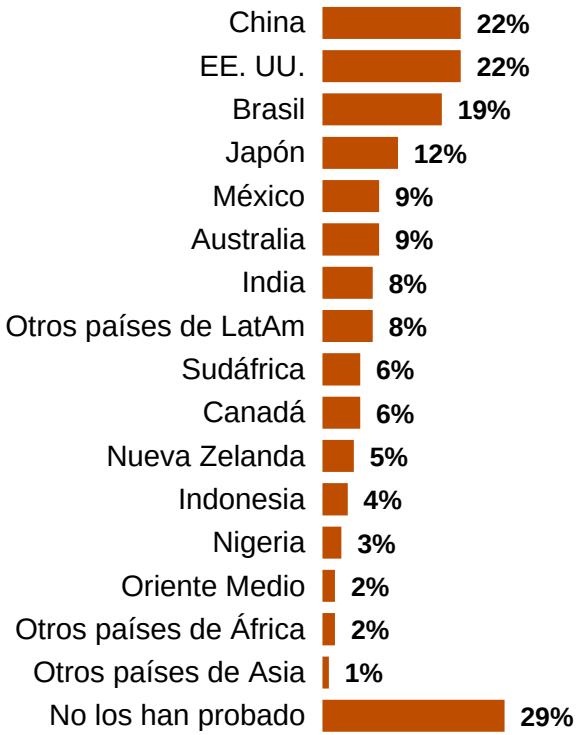


No se requiere apoyo adicional | Apoyo adecuado, estaría bien recibir más | El apoyo podría ser más accesible | Sin el apoyo necesario para proceder | Sin planes de exportar

Base: Empresas que exportan a cualquier mercado (n=235) / que actualmente no exportan (n=267)

China, EE. UU. y Brasil se consideran los mercados de exportación más duros; poco más de 1 de cada 4 no han intentado exportar a ninguno de estos mercados globales

Mercados considerados más exigentes para la exportación



	Madrid	País Vasco	Cataluña	Valencia	Otros
China	15%	32%	26%	27%	21%
EE. UU.	19%	11%	23%	33%	21%
Brasil	24%	26%	21%	9%	15%
Japón	9%	32%	23%	9%	5%
México	12%	16%	5%	15%	3%
Australia	9%	16%	14%	6%	3%
India	6%	21%	12%	3%	6%
Otros países de Latinoamérica	9%	5%	9%	3%	8%
Sudáfrica	5%	11%	9%	-	8%
Canadá	6%	11%	9%	6%	2%
Nueva Zelanda	3%	16%	5%	3%	5%
Indonesia	3%	11%	5%	-	5%
Nigeria	4%	5%	5%	-	3%
Oriente Medio	4%	-	-	-	3%
Otros África	4%	-	2%	-	2%
Otros Asia	1%	-	2%	-	2%
No los han probado	22%	11%	28%	30%	44%

Base: Empresas que exportan a cualquier mercado (n=235)

Las inquietudes relativas a los pagos y no tener una presencia en el mercado encabezan la lista de las barreras que frenan a las pymes exportadoras (quizás evitando un mayor crecimiento)

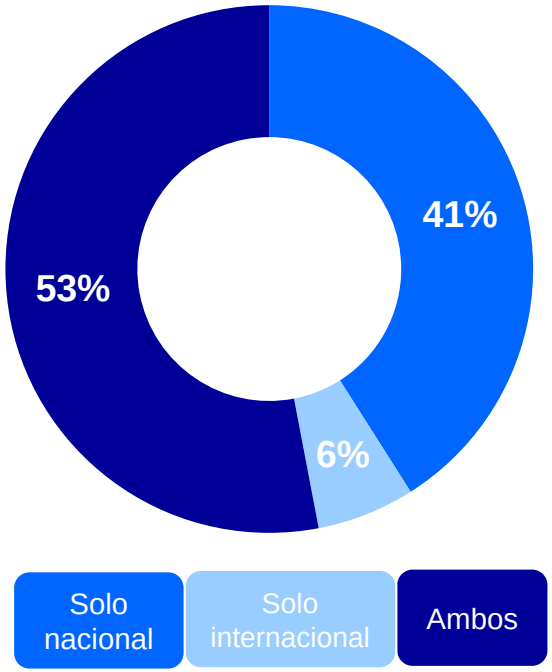
Barreras a la hora de exportar a otros mercados

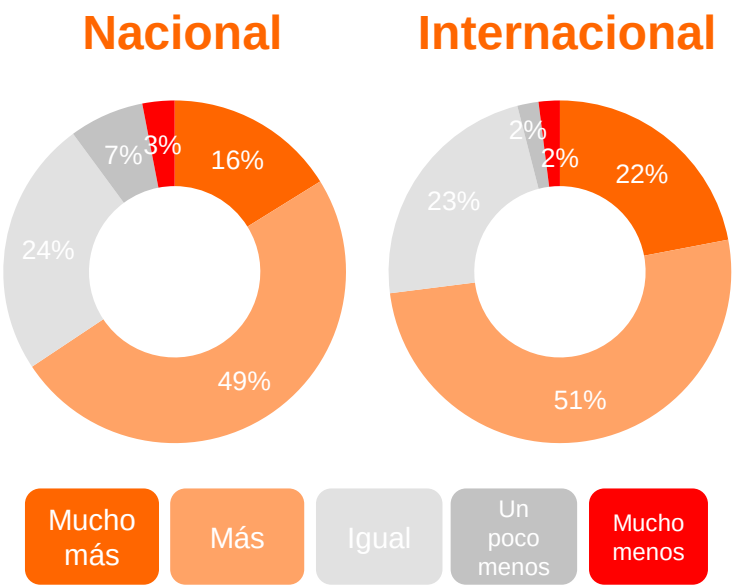
	Madrid	País Vasco	Cataluña	Valencia	Otros
Inquietudes de falta de pago	36%	42%	33%	33%	31%
Sin presencia física en el mercado	35%	21%	33%	39%	32%
Inquietudes acerca de costes potenciales	27%	26%	30%	6%	29%
Falta de conocimiento técnico	18%	26%	26%	18%	35%
Inseguridad en torno a los mercados más adecuados para la empresa	23%	11%	23%	18%	16%
Problemas con barrera idiomática	19%	16%	19%	21%	13%
Falta de expertos a nivel interno	15%	26%	19%	9%	16%
Pérdidas con el cambio de moneda	13%	37%	9%	9%	11%
Cantidad de esfuerzo requerido	15%	5%	12%	6%	5%
Página web no optimizada para ello	12%	-	12%	12%	8%
A la espera de un giro en la economía	9%	5%	7%	12%	5%
Sin barreras	5%	11%	7%	12%	8%

Base: Empresas que exportan a cualquier mercado (n=235)

El 59% de las pymes españolas creen que en cinco años estarán operando a nivel mundial - un incremento del 12% con respecto a la situación actual

Dónde se generarán los ingresos de la empresa en cinco años

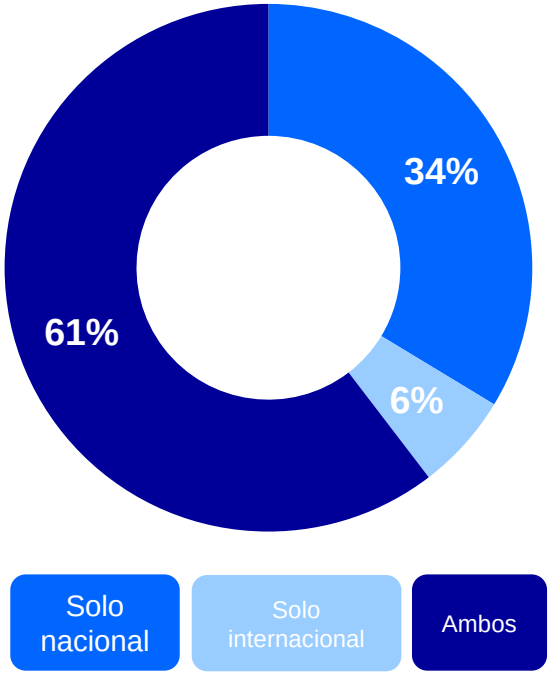


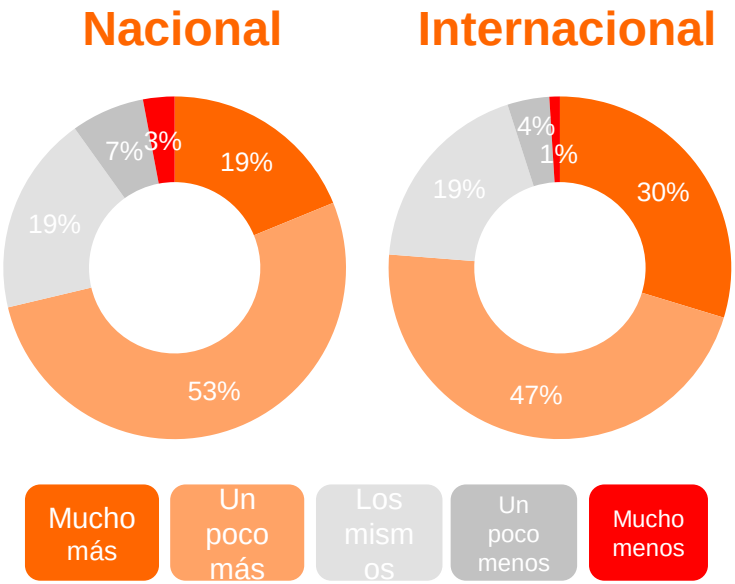


Base: Muestra total (n=502)

Solo el 34% de las pymes españolas no ven ningún potencial de exportación para sus negocios en 10 años

Dónde se generarán los ingresos de la empresa en diez años

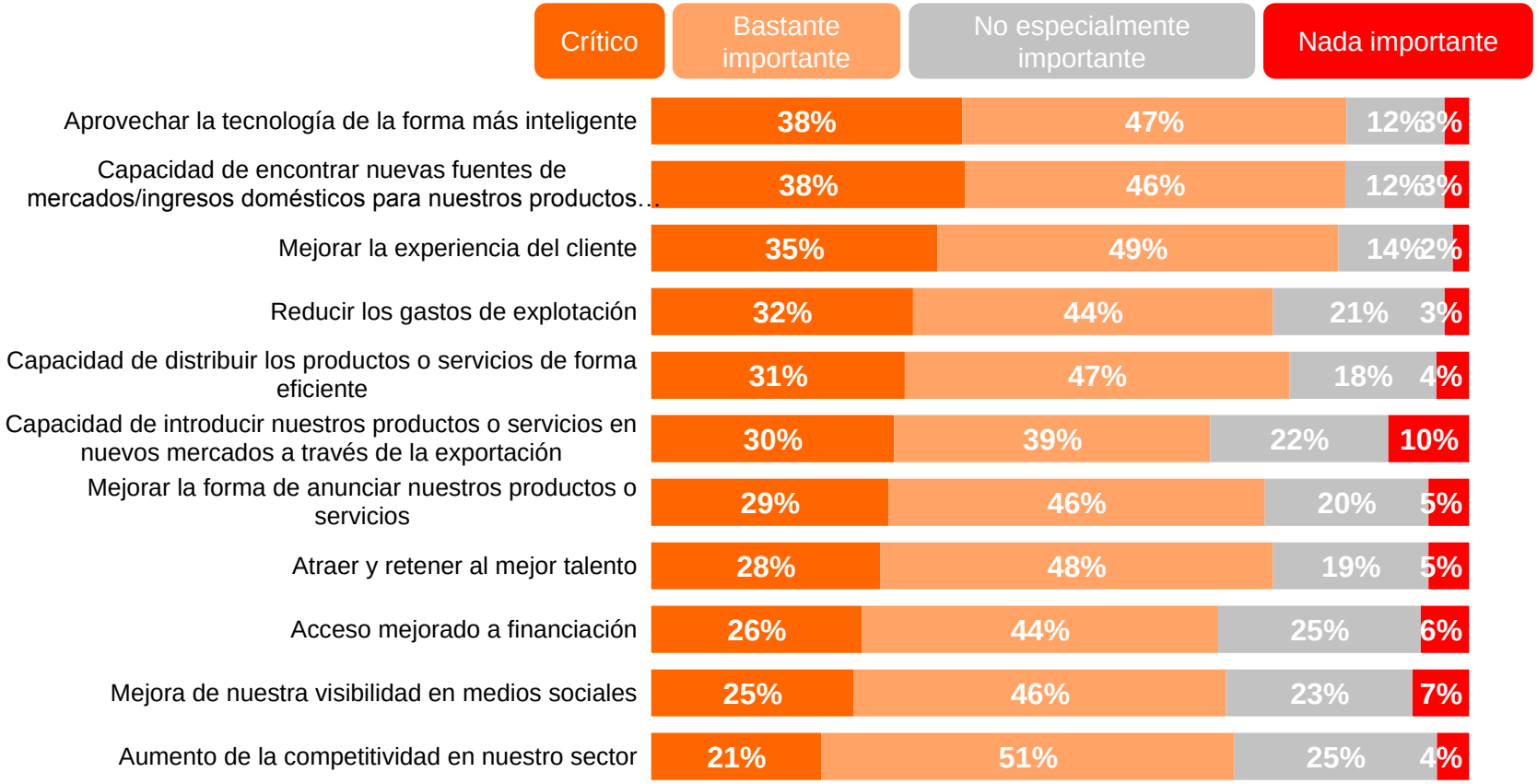




Base: Muestra total (n=502)

Aprovechar la tecnología y buscar nuevas fuentes de ingresos nacionales son los desafíos más críticos para las pymes (por encima de la exportación)

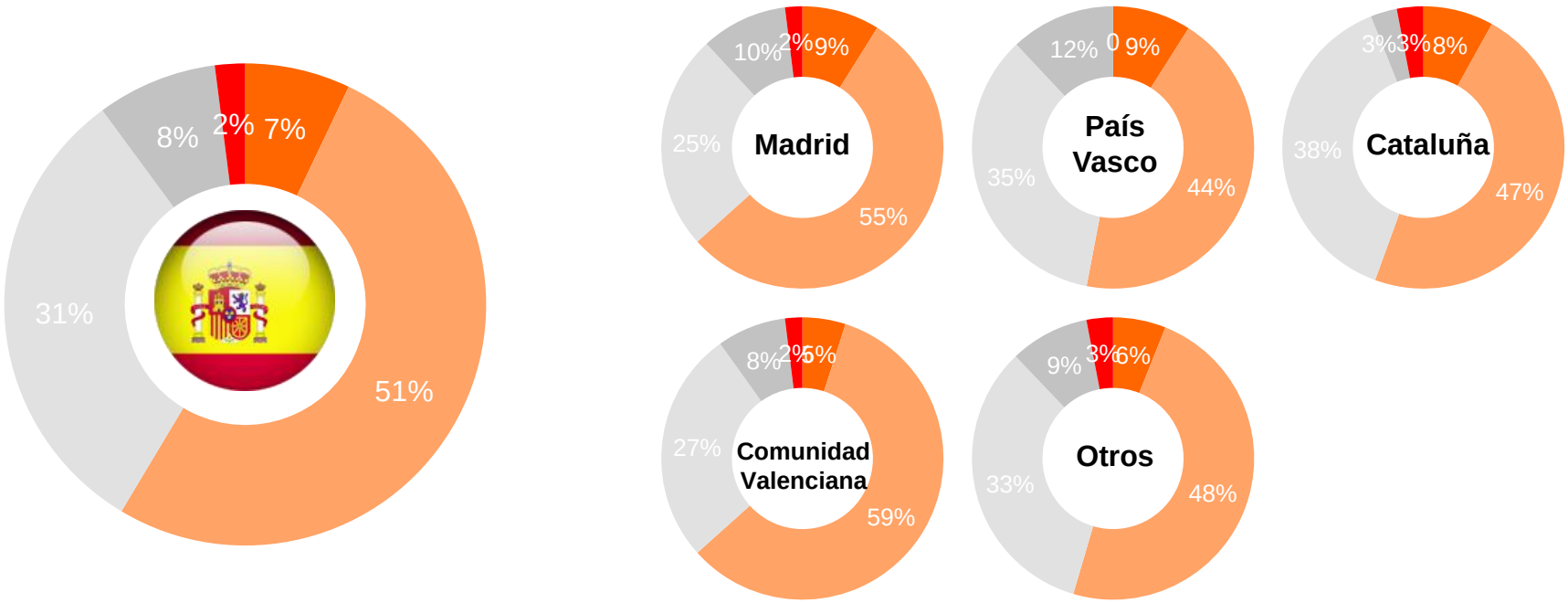
Opiniones acerca de los desafíos empresariales en los próximos años



Base: Muestra total (n=502)

Las pymes españolas se muestran por lo general discretamente optimistas de cara al año que viene por lo que respecta al crecimiento de los ingresos

Nivel de optimismo de las empresas de cara al año que viene



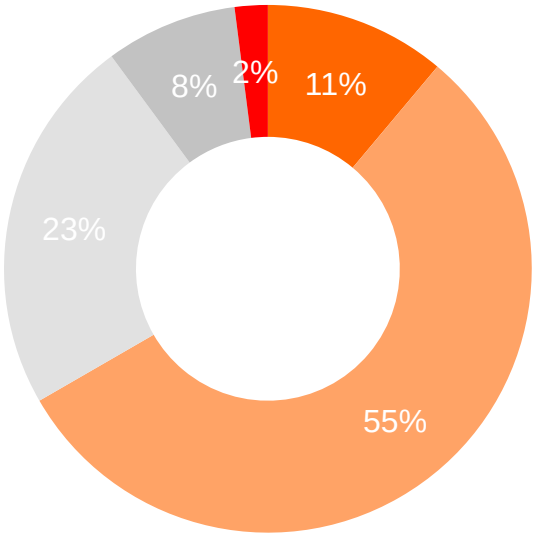
Muy optimistas – fuerte crecimiento | Bastante optimistas – crecimiento modesto | Sin cambios en los ingresos | Bastante pesimistas – declive modesto | Muy pesimistas – fuerte declive

Base: Muestra total (n=502)

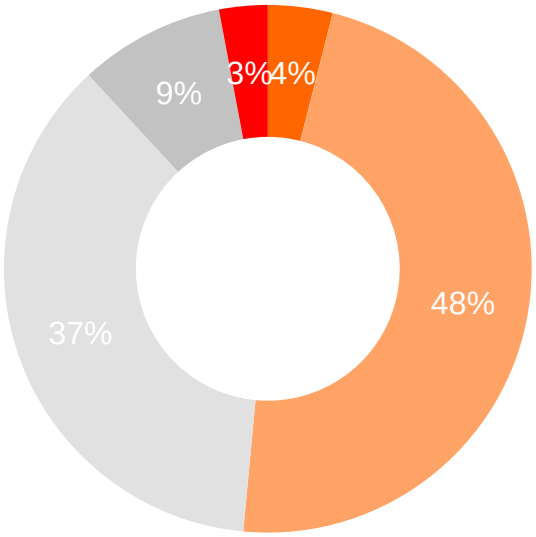
Las pymes españolas que exportan se muestran más optimistas en cuanto a las perspectivas de negocio a corto plazo que las que no exportan

Nivel de optimismo de las empresas de cara al año que viene

Pymes que exportan actualmente



Pymes que no exportan actualmente

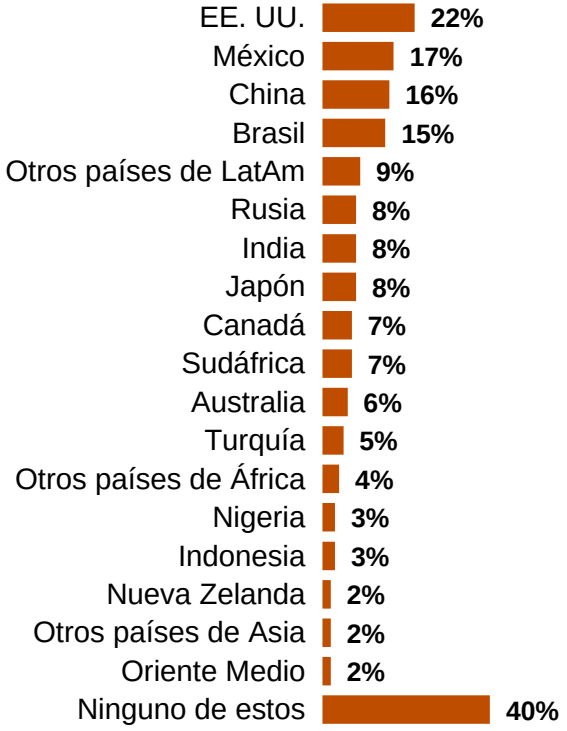


Muy optimistas – fuerte crecimiento | Bastante optimistas – crecimiento modesto | Sin cambios en los ingresos | Bastante pesimistas – declive modesto | Muy pesimistas – fuerte declive

Base: Empresas que exportan a cualquier mercado (n=235) / que actualmente no exportan (n=267)

EE. UU. se percibe como el país con mayor potencial para las exportaciones, seguido de México, China y Brasil

Se considera que los mercados globales tienen un potencial de crecimiento para las exportaciones

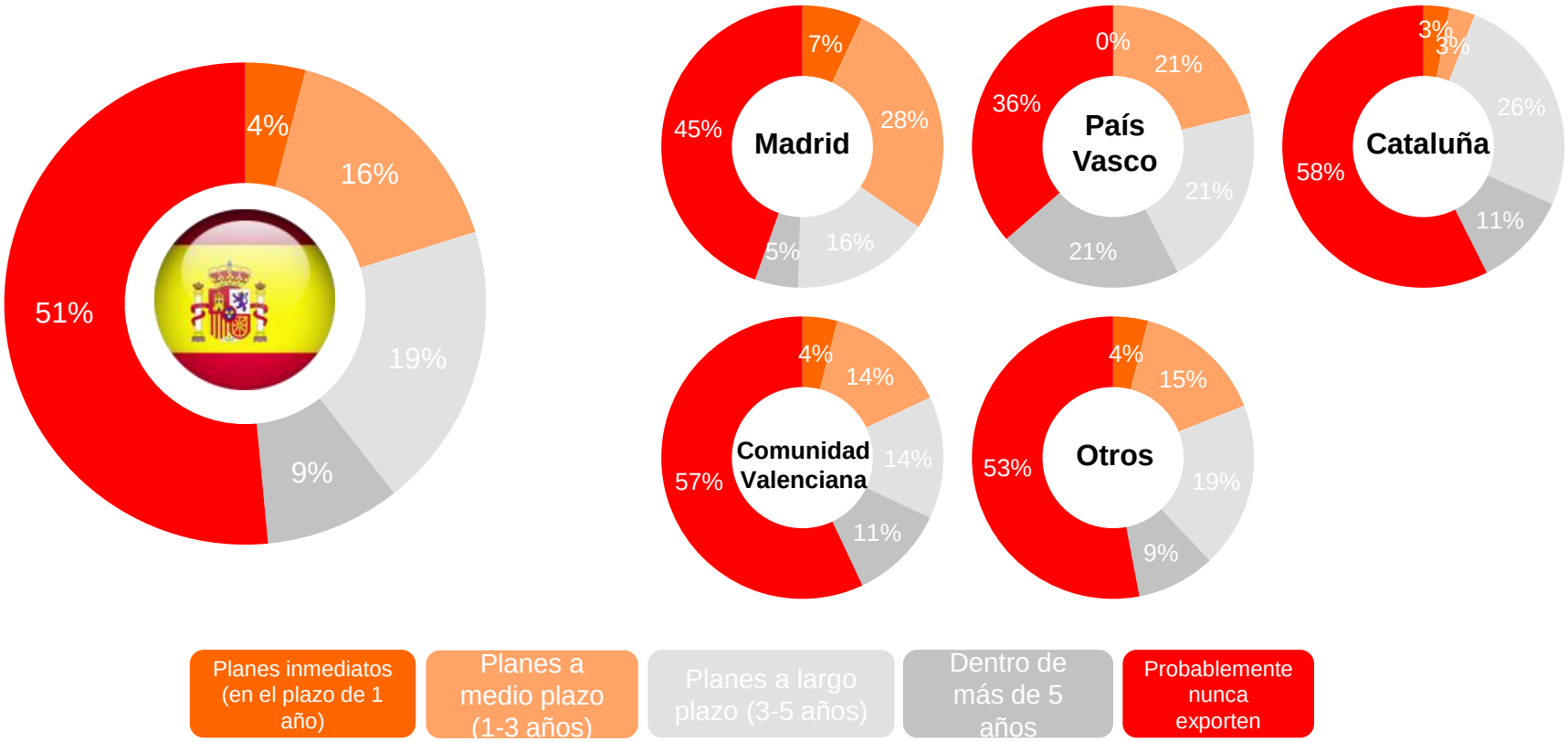


	Madrid	País Vasco	Cataluña	Valencia	Otros
EE.UU.	26%	15%	22%	24%	18%
México	26%	21%	20%	13%	9%
China	23%	12%	15%	13%	13%
Brasil	19%	15%	15%	16%	11%
Otros países de LatAm	11%	12%	8%	11%	7%
Rusia	6%	9%	10%	16%	7%
India	9%	3%	6%	14%	6%
Japón	7%	9%	9%	10%	6%
Canadá	7%	12%	8%	10%	4%
Sudáfrica	3%	6%	8%	14%	6%
Australia	7%	6%	7%	10%	3%
Turquía	7%	9%	3%	6%	1%
Otros África	4%	6%	5%	5%	2%
Nigeria	2%	9%	7%	2%	1%
Indonesia	1%	9%	1%	8%	1%
Nueva Zelanda	3%	0%	2%	5%	1%
Otros Asia	2%	0%	2%	2%	1%
Oriente Medio	2%	3%	1%	2%	1%
Ninguno de estos	28%	32%	48%	40%	49%

Base: Muestra total (n=502)

En torno a la mitad de las pymes que no exportan en la actualidad dicen que es probable que nunca lo hagan, mientras que una quinta parte prevé hacerlo en los próximos tres años

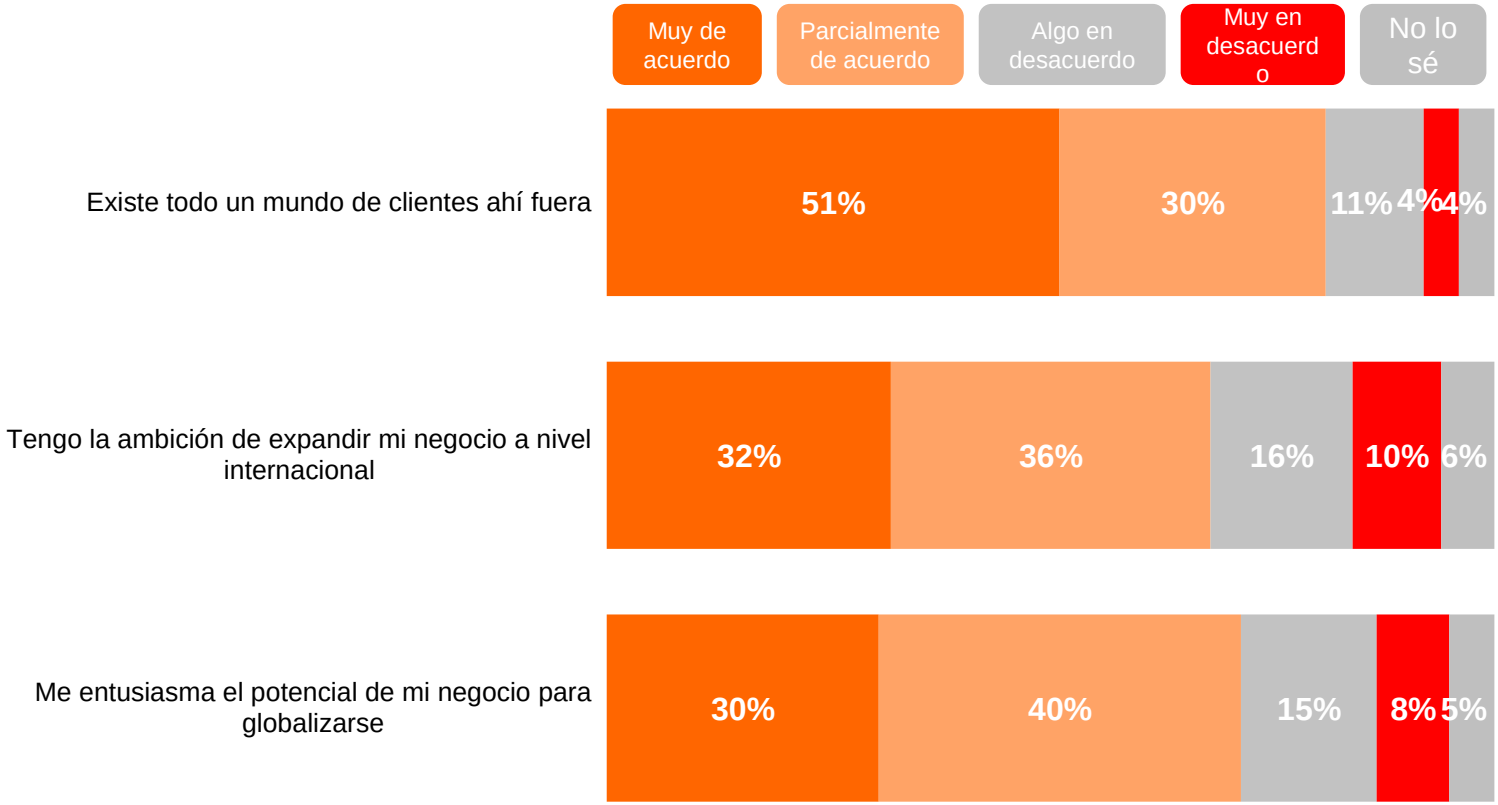
Planes de operar a escala mundial de las pymes que actualmente no exportan



Base: Empresas que no exportan actualmente (n=227)

La mayoría de las pymes están de acuerdo en que existe todo un mundo de clientes en el exterior y que las actitudes encaminadas a “globalizarse” son también positivas

Opiniones sobre “globalización”

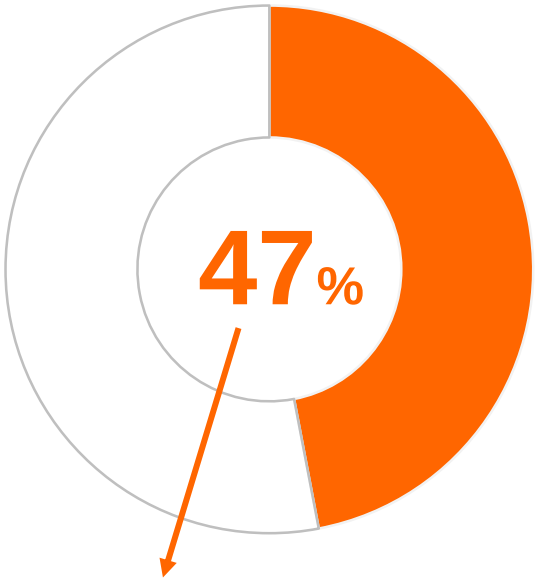


Base: Muestra total (n=502)

Importaciones

Un número parecido de pymes importan y exportan – si bien hay cierta coincidencia, no siempre se trata de las mismas empresas

¿Qué porcentaje de pymes importa de otros países?



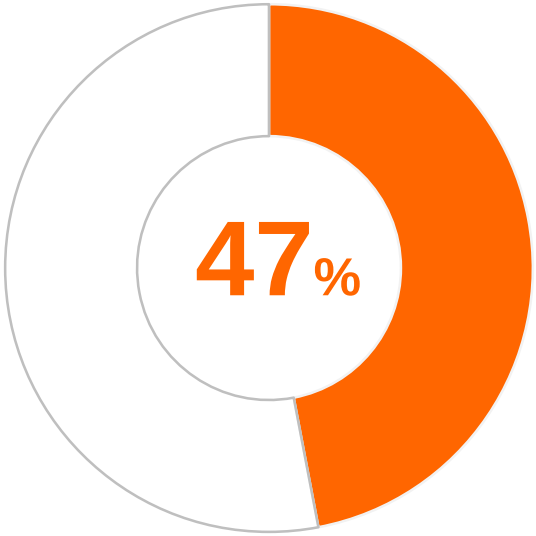
66% entre las pymes que exportan

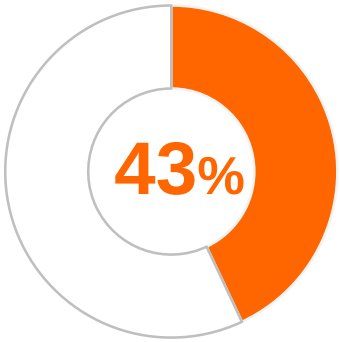
31% entre las pymes que no exportan

Base: Muestra total (n=502)

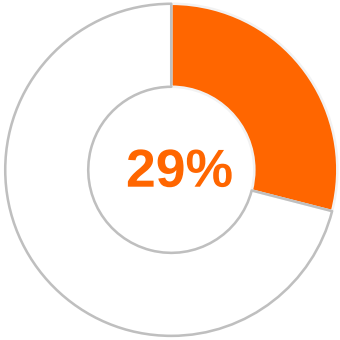
Las pymes que importan lo hacen mayormente desde dentro de Europa y algo más de una cuarta parte de todas las pymes importan de fuera de Europa

¿Qué porcentaje de pymes importa de otros países?





Europa

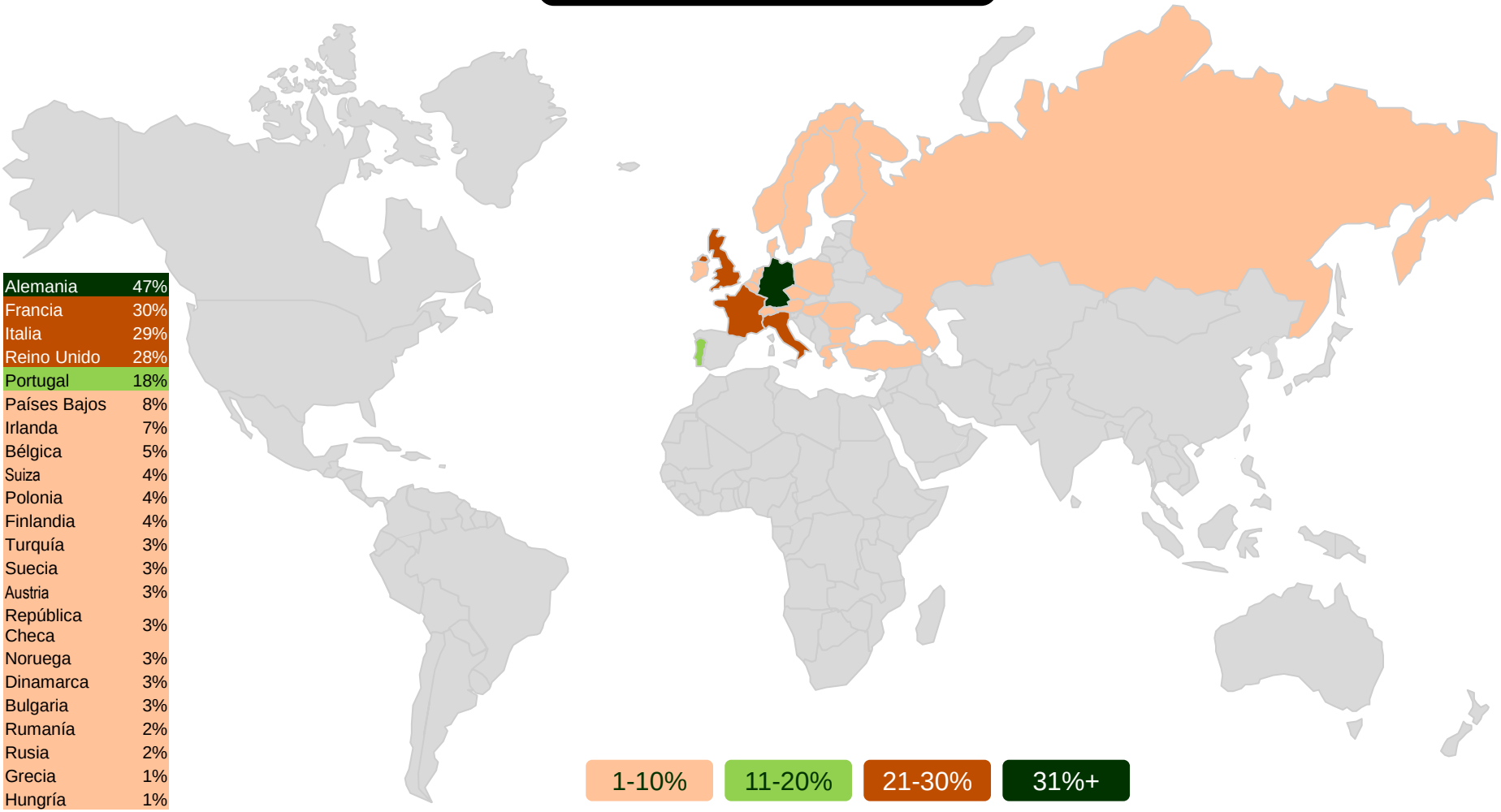


Fuera de Europa

Base: Muestra total (n=502)

Alemania es el primer mercado europeo del que las pymes españolas importan productos

El 92% importa desde Europa

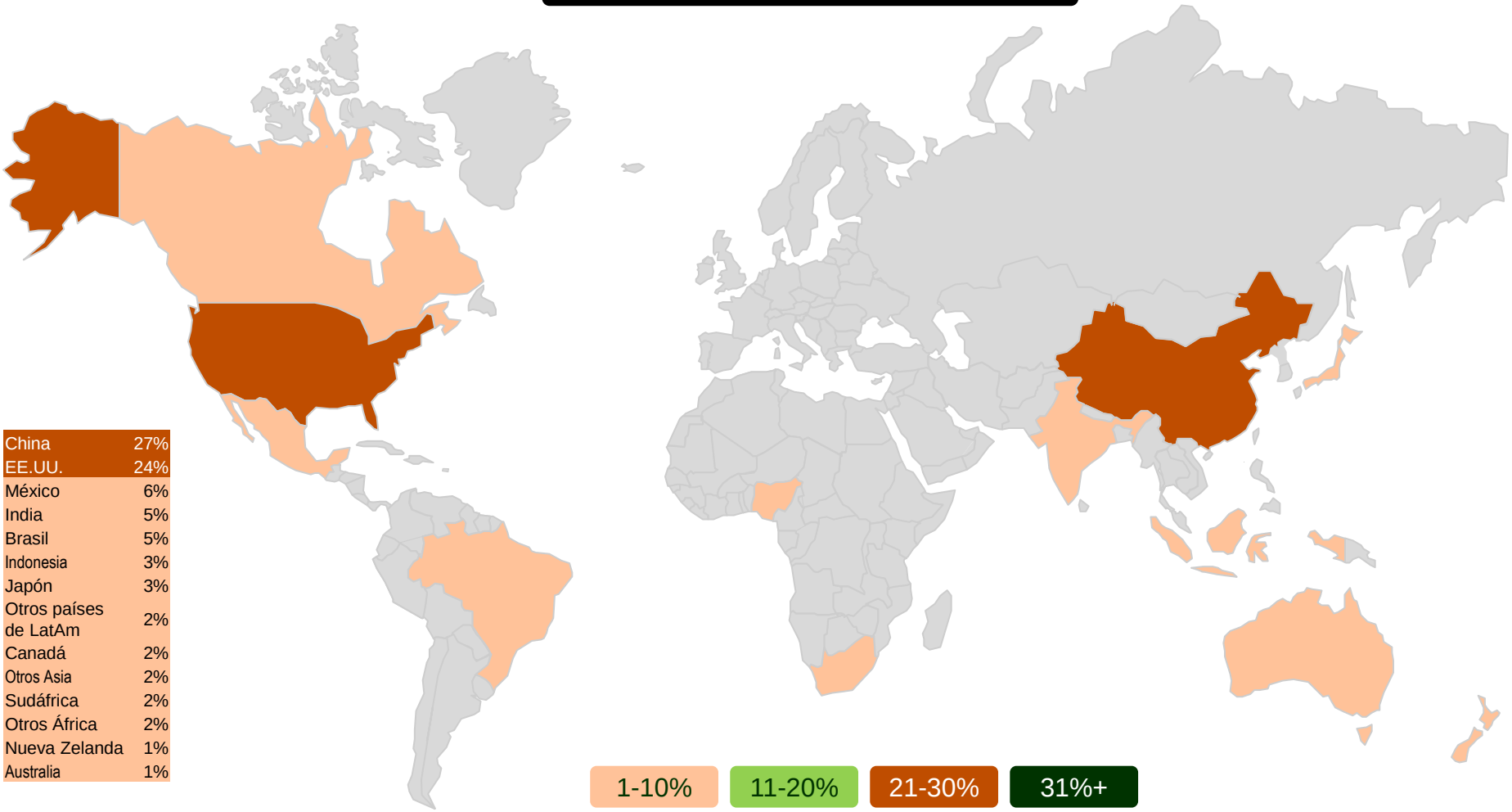


Alemania	47%
Francia	30%
Italia	29%
Reino Unido	28%
Portugal	18%
Países Bajos	8%
Irlanda	7%
Bélgica	5%
Suiza	4%
Polonia	4%
Finlandia	4%
Turquía	3%
Suecia	3%
Austria	3%
República Checa	3%
Noruega	3%
Dinamarca	3%
Bulgaria	3%
Rumanía	2%
Rusia	2%
Grecia	1%
Hungría	1%

Base: Empresas que importan (n=238)

China y EE. UU. encabezan holgadamente los mercados de importación para las pymes españolas

El 61% importa de fuera de Europa

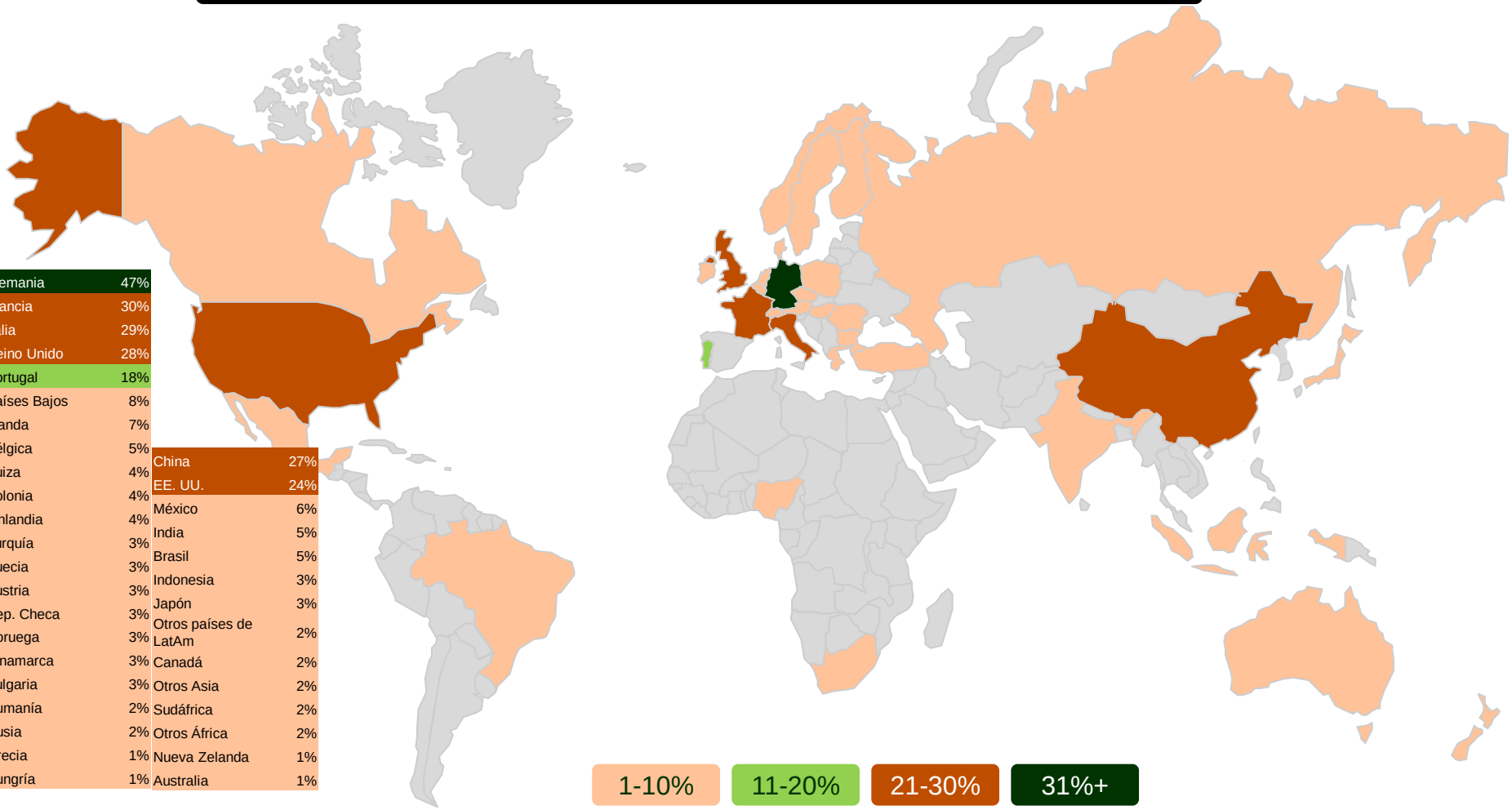


China	27%
EE.UU.	24%
México	6%
India	5%
Brasil	5%
Indonesia	3%
Japón	3%
Otros países de LatAm	2%
Canadá	2%
Otros Asia	2%
Sudáfrica	2%
Otros África	2%
Nueva Zelanda	1%
Australia	1%

Base: Empresas que importan (n=238)

Alemania encabeza el mercado de las importaciones de las pymes españolas

El 92% importa de países europeos; el 61% importa de fuera de Europa



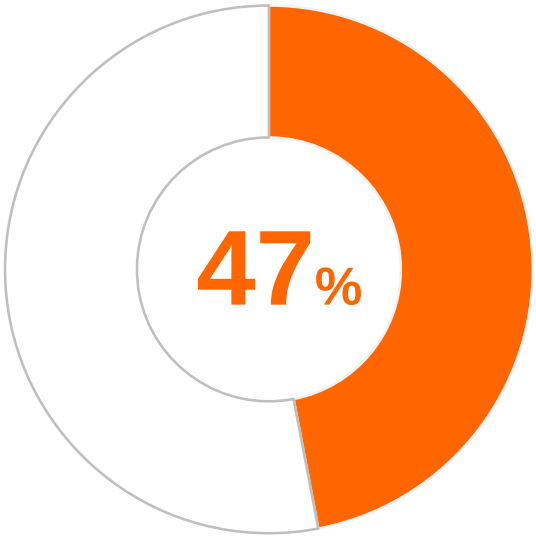
Alemania	47%
Francia	30%
Italia	29%
Reino Unido	28%
Portugal	18%
Países Bajos	8%
Irlanda	7%
Bélgica	5%
Suiza	4%
Polonia	4%
Finlandia	4%
Turquía	3%
Suecia	3%
Austria	3%
Rep. Checa	3%
Noruega	3%
Dinamarca	3%
Bulgaria	3%
Rumanía	2%
Rusia	2%
Grecia	1%
Hungría	1%

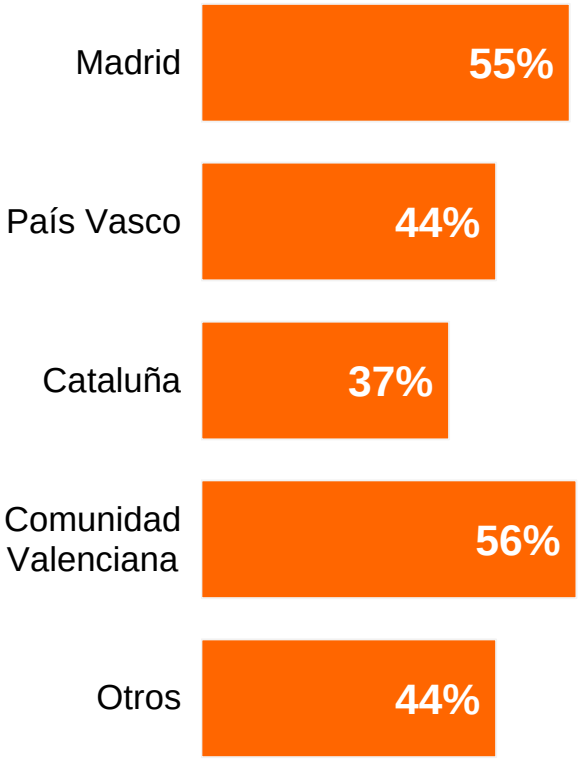
China	27%
EE. UU.	24%
México	6%
India	5%
Brasil	5%
Indonesia	3%
Japón	3%
Otros países de LatAm	2%
Canadá	2%
Otros Asia	2%
Sudáfrica	2%
Otros África	2%
Nueva Zelanda	1%
Australia	1%

Base: Empresas que importan (n=238)

Las pymes de la Comunidad Valenciana y Madrid tienen más probabilidades de importar productos de otros mercados

¿Qué porcentaje de pymes importa de otros países?

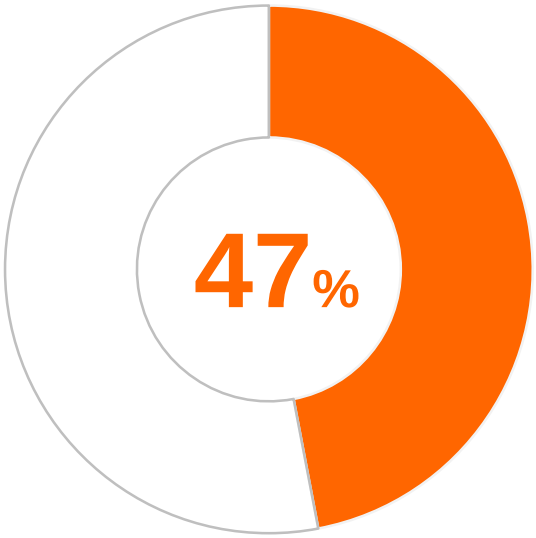


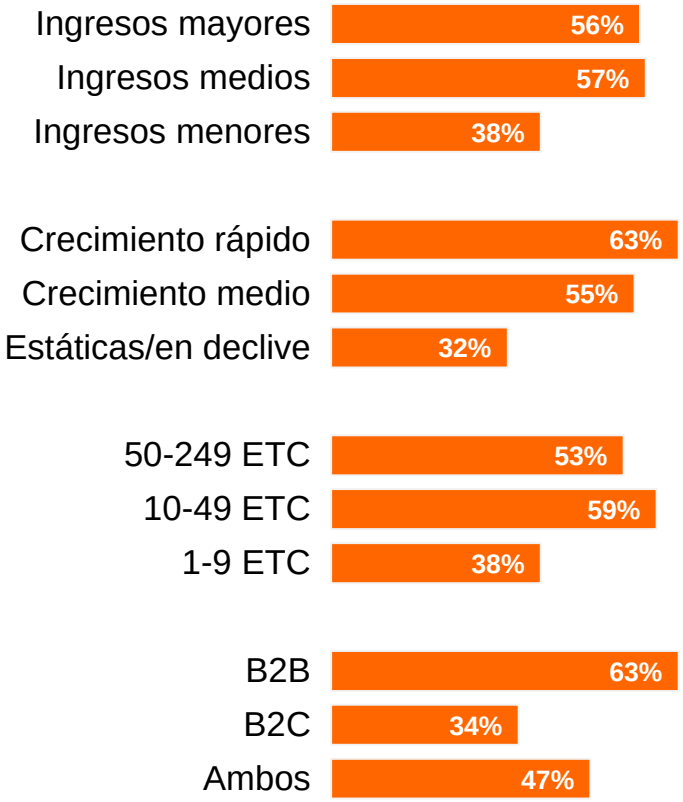


Base: Muestra total (n=502)

Como sucede con la exportación, las pymes de más rápido crecimiento y aquellas puramente B2B tienen más probabilidades de importar

¿Qué porcentaje de pymes importa de otros países?





Base: Muestra total (n=502)

Los equipos tecnológicos toman la delantera como los productos con más probabilidades de ser importados por las pymes españolas

Productos importados de forma habitual de cualquier otro mercado

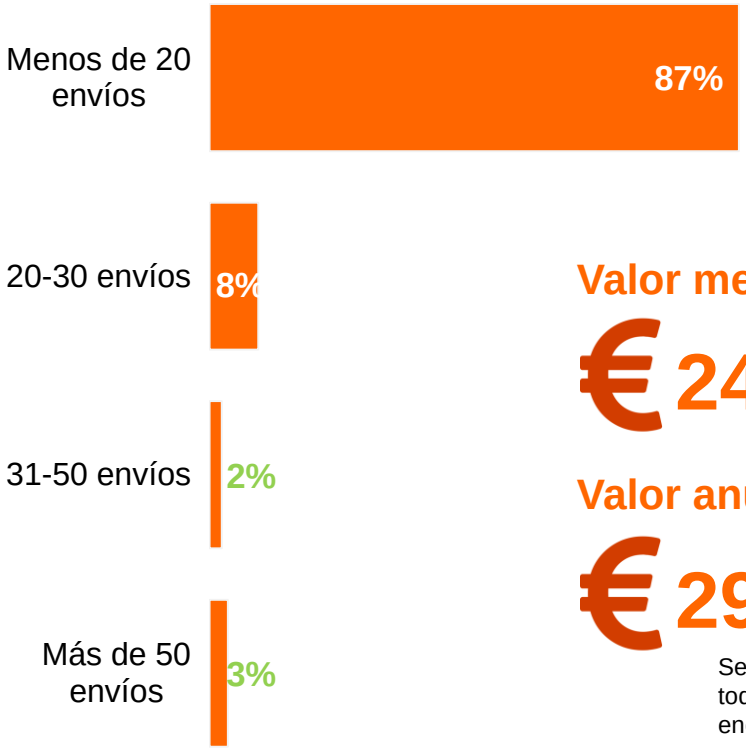
Base: Empresas que importan de cualquier mercado (n=238)

Las pymes tienden a importar raramente de Europa y el valor anual total es 240.000 EUR menos que el equivalente para las exportaciones

Estadísticas de importación - mercados europeos

Frecuencia

Envíos mensuales



Valor mensual

€ 24.800

Valor anual

€ 297.600

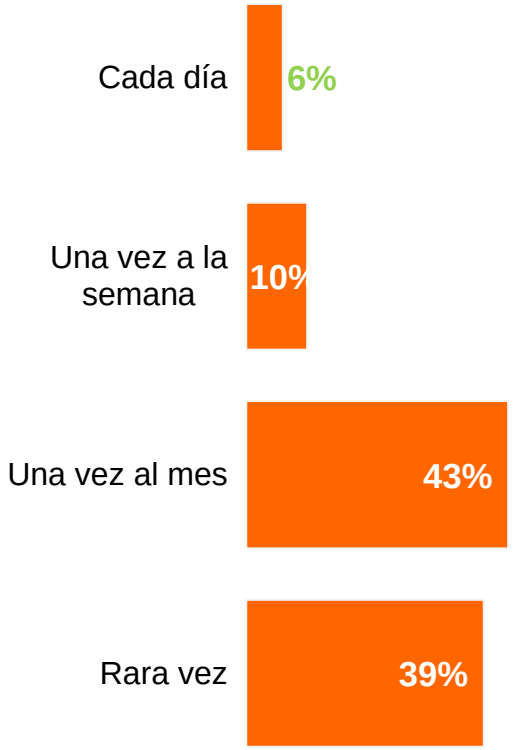
Según el valor promedio de todas las pymes encuestadas

Base: Empresas que importan de mercados europeos (n=218)

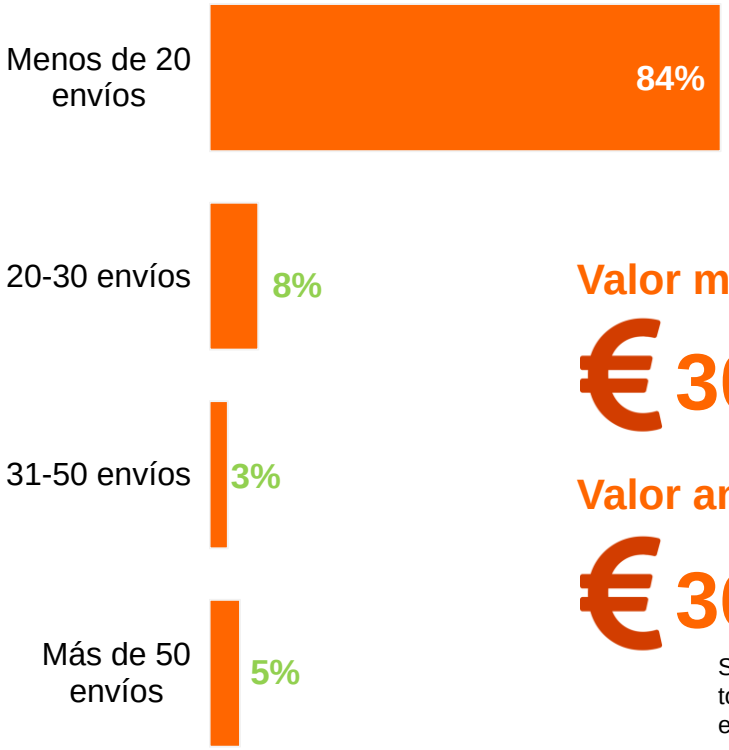
Igualmente, el valor medio anual de las importaciones en mercados no europeos es 260.000 EUR más bajo que el equivalente para las exportaciones

Estadísticas de importación - mercados no europeos

Frecuencia



Envíos mensuales



Valor mensual

€ 30.100

Valor anual

€ 361.200

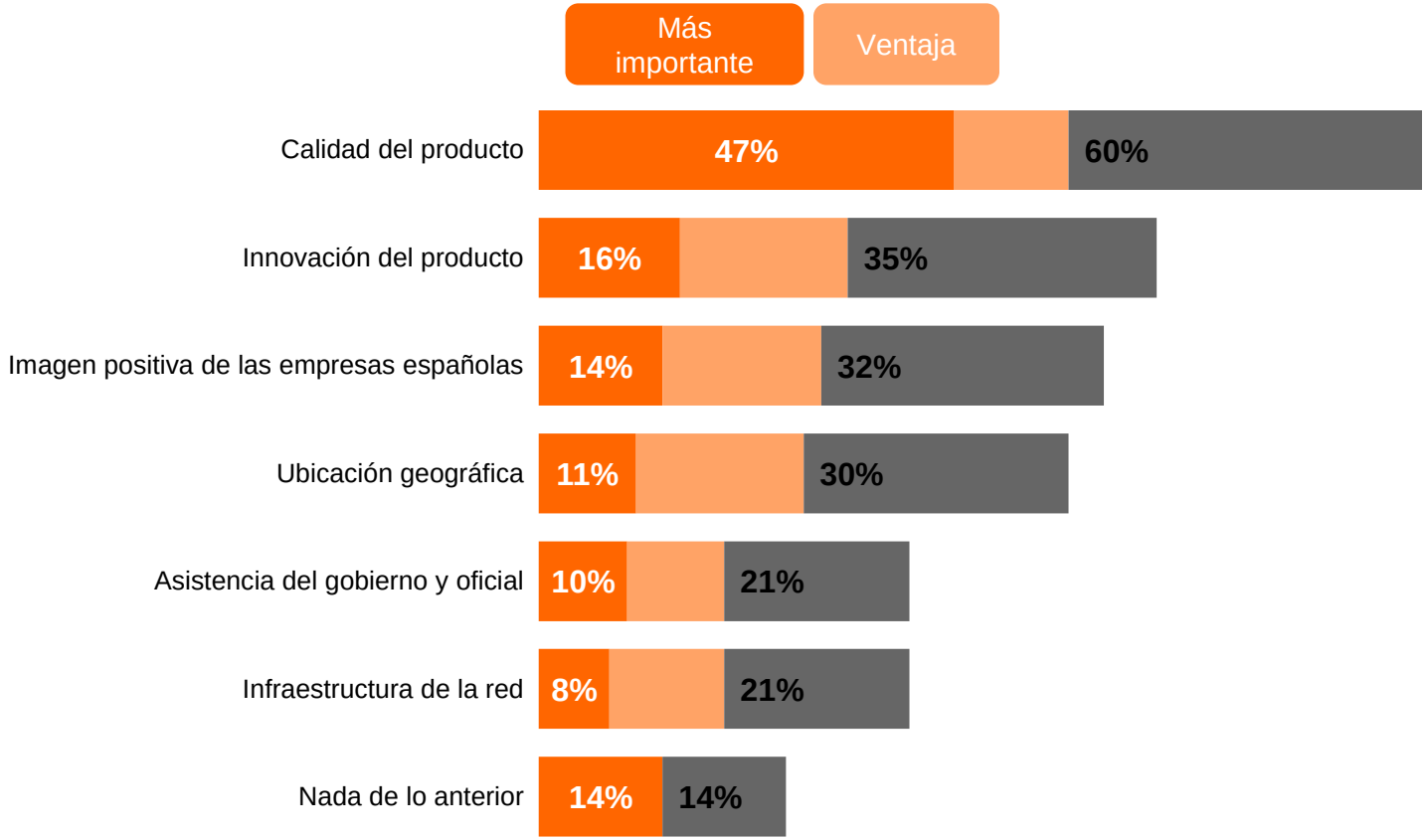
Según el valor promedio de todas las pymes encuestadas

Base: Empresas que importan de mercados no europeos (n=145)

Especificidades locales

La pymes españolas perciben que la calidad del producto es su ventaja clave en el proceso de exportación

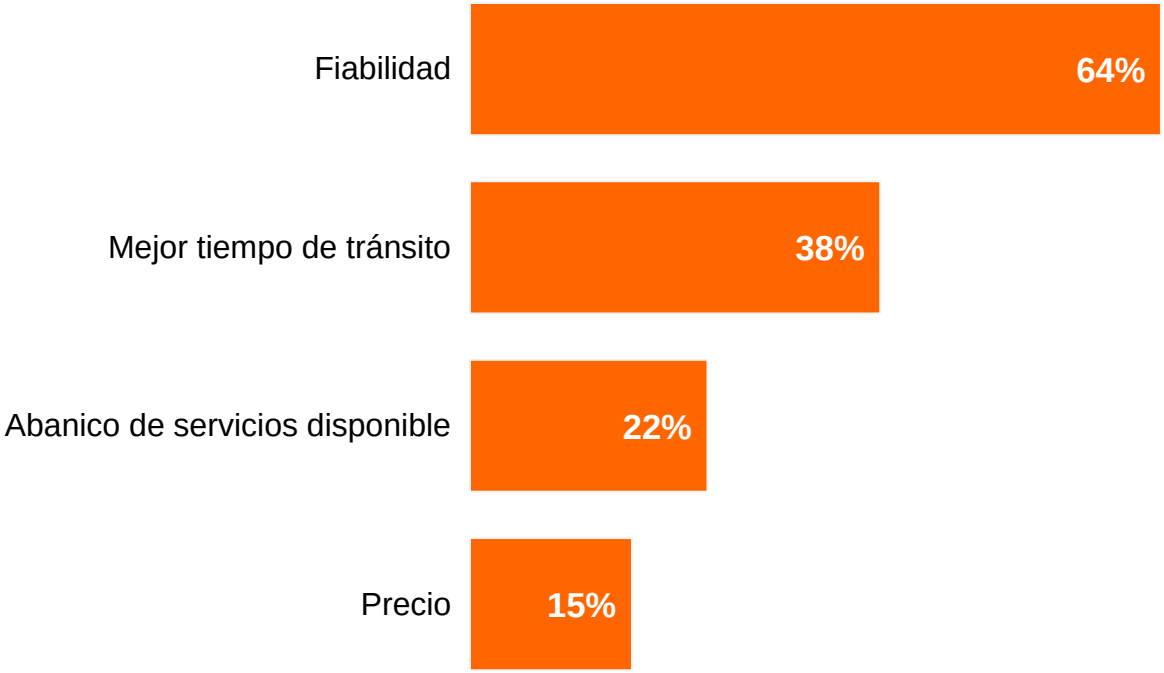
Ventajas que perciben las pymes españolas en el proceso de exportación



Base: Muestra total (n=502)

La fiabilidad es el factor crítico para las pymes a la hora de decidirse por un proveedor de transporte urgente.

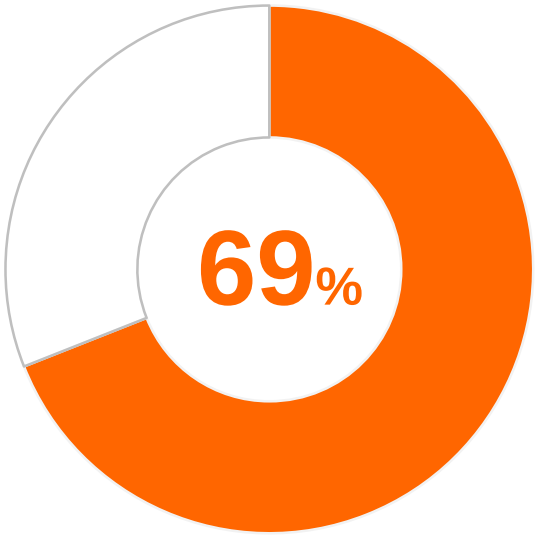
Criterios utilizados para decidir qué proveedor de transporte urgente utilizar

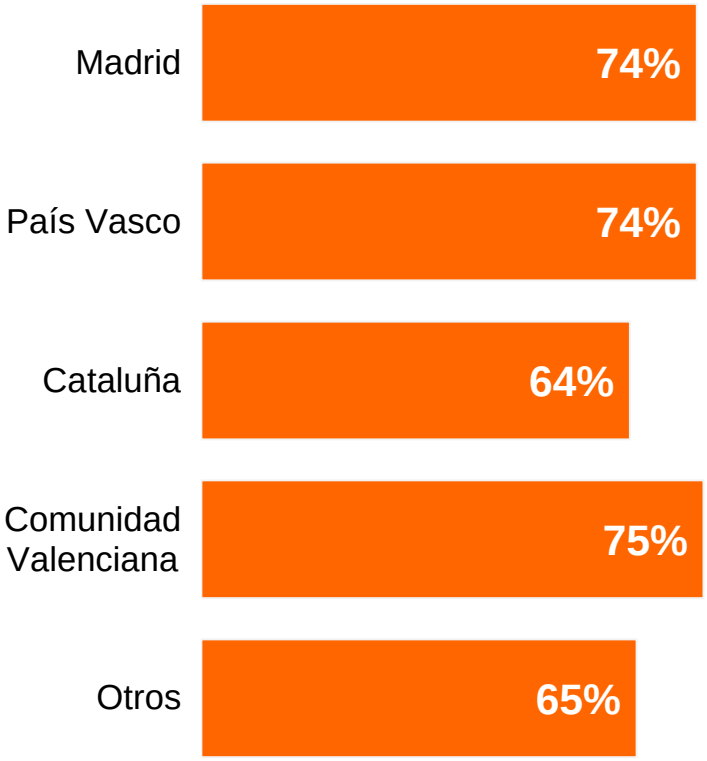


Base: Muestra total (n=502)

La mayor parte de las pymes creen que es un buen momento, ahora que parece que ha acabado lo peor de la crisis económica, para comenzar / aumentar la exportación

Si es un buen momento para comenzar / aumentar la exportación





Base: Muestra total (n=502)

Método y muestra

Se desplegó un método en línea para entrevistar a altos ejecutivos, familiarizados con el enfoque de sus empresas y su actitud hacia la exportación. Se incluyó a las empresas que no exportan junto a las que sí lo hacen; no hubo cribas.

Se entrevistó a una amplia muestra representativa de 502 pymes.

Muestra total	Madrid	País Vasco	Cataluña	Comunidad Valenciana	Otros	Micro (1-9 ETC)	Pequeñas (10-49 ETC)	Medianas (50-249 ETC)
502	155	34	87	63	163	254	152	96

Todas las entrevistas las realizó Harris Interactive entre el 18 y el 27 de marzo de 2015.

FedEx Express

Acerca de FedEx Express

FedEx Express proporciona un servicio rápido y fiable a más de 220 países y territorios. FedEx Express utiliza una red global aérea y terrestre para los envíos más urgentes, con tiempos de entrega definidos y garantía de devolución del dinero.

Acerca de FedEx Corp.

FedEx Corp. (NYSE:FDX) proporciona a clientes y empresas de todo el mundo un amplio abanico de soluciones de transporte, comercio electrónico y servicios a empresas. Con unos ingresos anuales de 47 mil millones de dólares, la compañía ofrece aplicaciones de gestión integradas, a través de empresas de operaciones que compiten colectivamente y son gestionadas en conjunto bajo la marca FedEx. Constantemente entre las empresas más admiradas y en la que más confían los empleados, FedEx inspira a sus más de 325.000 miembros de equipo a continuar centrados de forma absolutamente positiva en la seguridad, en las necesidades de sus clientes y colectivos y proporcionando los más altos estándares éticos y profesionales Para más información, visite news.fedex.com

FedEx® Express